



С. ТЕРЕЩЕНКО

ОСНОВИ МИТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА України

**Питання теорії та практики
зовнішньоекономічної діяльності**

*Рекомендовано Міністерством освіти
і науки України як навчальний посібник
для студентів вищих та середніх
спеціальних навчальних закладів*

ЗАТ «АВГУСТ»
Київ–2001

Терещенко С.

- Т 35 Основи митного законодавства України: Питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. для студентів вищ. та серед. спец. навч. закл. — К.: АТ «Август», 2001. — 422 с.
— Бібліогр.: с. 406-421.

ISBN 966-95225-9-5

У навчальному посібнику відображені аспекти державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, розглянуто складові тарифного регулювання світової торгівлі.

Узагальнена класифікація засобів та методів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі не є загальноприйнятною, але вона допомагає зрозуміти яким чином держава стимулює експортний потенціал вітчизняних підприємців та створює адміністративні бар'єри на шляху проникнення іноземних товарів на внутрішній споживчий ринок.

Розглянуто та систематизовано (за переходом права власності на товар) основні види торговельних угод.

На основі побудованих систем тарифного та нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі здійснено систематизацію законодавства України, наведені практичні рекомендації стосовно укладення та змісту зовнішньоекономічних договорів (контрактів), викладення курсу «Основи митного законодавства» у вищих та середніх навчальних закладах України.

Наприкінці книги вміщено словник основних, вживаних у публікації, термінів.

Рецензенти:

Голова Державної митної служби України Ю.П. Соловков,
начальник кафедри менеджменту та маркетингу, зовнішньоекономічної діяльності Академії митної служби України І.Г. Бережнюк,
завідувач кафедри автоматизованих систем управління КМУЦА, д.т.н., проф. В.С. Дем'янчук

Гриф надано Міністерством освіти і науки України
29.03.2000 за № 2/433



Ю. П. СОЛОВКОВ,
голова Державної
митної служби
України

У книзі «Основи митного законодавства України (питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності)» на професійному рівні проведено аналіз найважливіших аспектів ведення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами будь-яких рівнів, розглянуто особливості державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що застосовуються у світовій практиці, а також особливості національного регулювання цієї діяльності. Неординарно проведена автором класифікація методів тарифного і нетарифного регулювання, а також їхній ретельний аналіз дозволяє оцінити різноманітні чинники, що повинні враховуватися суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на всіх стадіях зовнішньоторговельних операцій. На особливу увагу заслуговує наведений огляд зовнішньоекономічних угод і особливості їх застосування в Україні з урахуванням норм національного законодавства.

Запропонована читачам книга може бути використана для підвищення кваліфікації співробітників митних органів та для навчання у вищих і середніх навчальних закладах України, що готують фахівців із митної справи.

І. Г. БЕРЕЖНЮК,
начальник
кафедри
менеджменту
та маркетингу
зовнішньо-
економічної
діяльності
Академії митної
служби України

В монографії С. С. Терещенка «Основи митного законодавства України (питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності)» автором систематизовано теоретичні основи та зроблено глибокий аналіз практики регулювання зовнішньоекономічної діяльності на базі митного законодавства України.

Науковою новизною є запропоновані автором результати дослідження підходів та засобів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

У роботі вперше зроблено систематизацію вимог до зовнішньоторговельних угод під кутом зору проблем митного оформлення зовнішньоекономічних операцій.

У монографії окремо приділено увагу методології викладання розглянутих питань у навчальних закладах.

Монографія, завдяки вдалому поєднанню теорії і практики митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, є цікавою як для науковців, так і для практиків.

Особливу цінність монографія Терещенка С. С. складає як навчальний посібник для викладання та вивчення таких дисциплін як «Менеджмент ЗЕД», «Управління експортно-імпортними операціями», «Митне законодавство України» та «Митна справа».

В. С. ДЕМ'ЯНЧУК,
завідувач кафедри
автоматизованих
систем управління
КМУЦА, доктор
технічних наук,
професор

Монографія С. С. Терещенка «Основи митного законодавства України (питання теорії і практики зовнішньоекономічної діяльності)» присвячена теорії та практиці регулювання зовнішньоекономічної діяльності. На основі побудованих систем тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоторговельних відносин визначені основні впливові засоби та методи, що відповідають вимогам чинного законодавства України.

Новизною роботи є аналіз підходів фахівців різних напрямків до регулювання зовнішньоторговельних відносин, а також побудована автором система державного регулювання зовнішньої торгівлі.

Особливу увагу автор приділяє проблемі визначення категорії «митна вартість» та окреслює шляхи можливого її розв'язання.

Окремі розділи монографії апробовані автором в учбовому процесі Київського міжнародного університету цивільної авіації при викладенні курсу лекцій «Основи митного законодавства» та «Технологічні процеси в митній службі» для студентів очного факультету за фахом 7.091401 «Автоматизоване управління в технічних та організаційних процесах» спеціалізації 7.091401.04 «Технологічні та програмні засоби митної служби».

Монографія поєднує теорію та практику державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та являє собою інтерес для студентів з напрямком фахової підготовки «Митна справа», а також викладачів даної дисципліни.

Зміст

Передмова	11
Глава 1. Загальна характеристика управлінського рішення	14
1.1. Характеристика управлінського рішення	16
1.2. Особливості атестації методів прогнозування	22
Глава 2. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності	27
Глава 3. Тарифне регулювання зовнішньої торгівлі	31
3.1. Види мита	32
3.2. Митна вартість	37
3.3. Особливості класифікації товарів для митного оформлення та її вплив на формування стратегії та тактики	43
3.3.1. Правила кодування товарів	46
3.4. Основи визначення країни походження товару. Вплив сертифіката походження на застосування ставок мита	55
Глава 4. Нетарифне регулювання	63
4.1. Класифікація засобів нетарифного регулювання фахівцями менеджменту	64
4.2. Два підходи до класифікації засобів нетарифного регулювання з позицій економічного обґрунтування ЗЕД	66
4.3. Класифікація засобів та методів нетарифного регулювання фахівцями митної справи	80
4.4. Класифікація засобів нетарифного регулювання	88

4.4.1. Методи кількісних обмежень	90
4.4.2. Методи побічного протекціонізму	91
4.4.2.1. Технічні бар'єри	92
4.4.2.2. Внутрішні податки	96
4.4.2.3. Політика державної закупівлі. Вимоги наявності місцевих компонентів	98
4.4.3. Методи стимулювання експорту	99
4.4.3.1. Субсидії	99
4.4.3.2. Експортні кредити	101
4.4.3.3. Демпінг	102
4.4.3.4. Адміністративні методи	103
4.4.3.5. Правове забезпечення	105
4.4.3.6. Обмеження митного оформлення	107
4.4.3.7. Спеціальне мито. Паратарифні обмеження	110
4.4.3.8. Обмеження по цінах та режимом розрахунків за імпортом	110
4.5. Узагальнена класифікація засобів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності	112
Глава 5. Зовнішньоторговельні угоди	117
5.1. Основні види комерційних операцій	118
5.2. Угоди купівлі-продажу	120
5.3. Угоди зустрічної торгівлі	122
5.3.1. Класифікація угод зустрічної торгівлі за пропозиціями експертів ООН	122
5.3.2. Узагальнена класифікація угод зустрічної торгівлі	126
5.4. Орендні операції	130
5.5. Посередницькі угоди	132
5.5.1. Варіанти класифікації посередницьких угод	133
5.5.2. Узагальнена класифікація посередницьких угод	140
5.6. Угоди про переробку давальницької сировини	145
5.7. Угоди про переуступлення боргу	146
Глава 6. Міжнародні умови поставок	149

Глава 7. Особливості тарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні.	159
7.1. Види мита та порядок їх застосування в Україні	160
7.2. Визначення митної вартості	163
7.3. Визначення коду товару	176
7.4. Вплив визначення країни походження на застосування засобів тарифного регулювання в Україні	178
7.5. Економічний зміст митного тарифу	184
7.5.1. Сукупний попит та сукупна пропозиція .	186
7.5.2. Оцінка ефективності застосування митно-тарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі	189
Глава 8. Особливості нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні .	197
8.1. Методи кількісних обмежень	199
8.2. Методи прихованого, побічного протекціонізму	209
8.2.1. Технічні бар'єри, як сукупність методів нетарифного регулювання	210
8.2.2. Внутрішні податки	247
8.3. Національні методи стимулювання експорту	249
8.3.1. Субсидії	249
8.3.2. Еспортне кредитування	252
8.3.3. Демпінг	257
8.3.4. Адміністративні методи нетарифного регулювання	261
8.4. Обмеження митного оформлення	270
8.5. Правове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності	276
8.6. Обмеження за цінами та режимом розрахунків за імпорт	277
Глава 9. Вимоги українського законодавства щодо змісту зовнішньоторговельних договорів (контрактів)	283
9.1. Визначення характеру угоди. Основні види зовнішньоторговельних договорів (контрактів) . .	284

9.2. Основні вимоги до змісту зовнішньоекономічних договорів (контрактів) купівлі-продажу товарів	286
9.3. Особливості бартерних (товарообмінних) контрактів	325
9.4. Особливості укладення зовнішньоекономічних договорів (контрактів) на переробку давальницької сировини	332
9.5. Лізингові угоди у зовнішньоекономічних відносинах	341
9.6. Особливості змісту деяких видів посередницьких угод	349
Додаток 1. Методичні рекомендації до курсу «Основи митного законодавства»	363
Додаток 2. Словник термінів	386
Література	406



Передмова

Державна незалежність України визначається багатьма факторами, як от: зовнішня та внутрішня політика, міжнародні політичні та торговельні відносини, національна програма стимулювання вітчизняного виробництва тощо. Українська державна програма підтримки вітчизняного товаровиробника передбачає стимулювання виходу національних підприємств на зовнішні торговельні ринки. Отже потребує оцінки вплив державного регулювання на прогнозування, планування та безпосереднє виконання зовнішньоторговельних операцій.

Оскільки державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності може сприяти або заважати такому виходу.

Суттєво впливають на зміст національних актів, що регулюють зовнішню торгівлю України, світові торговельні угоди, конвенції, домовленості, порядки, правила та багатосторонні договори про міждержавні партнерські відносини. Окремим фактором, що регулює взаємини з країнами світової співдружності є митне законодавство України. За роки, що минули з дня проголошення

незалежності нашої держави, напрацьовано певний пакет законодавчих, державних актів та відомчих документів щодо митного регулювання торговельних відносин з іншими країнами світу. Усвідомлення ролі митного законодавства у зовнішньоторговельних відносинах і спонукало автора до написання цієї книги.

Суб'єкт, що вирішив вийти на зовнішні торговельні ринки, має бути добре обізнаним із законодавством своєї країни та країни можливого контрагента.

Управлінське рішення, спрямоване на зовнішню торгівлю, повинно мати свої особливості, які окреслені на сторінках цієї роботи, де підґрунтям виступають аспекти державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності.

Митні органи втілюють у життя державну зовнішньоторговельну політику засобами тарифного та нетарифного регулювання.

Вплив на управлінське рішення державного тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності ґрунтується на сукупності взаємозв'язаних його складових, до яких належать види мита, методи визначення митної вартості, особливості визначення кодів товарів за ТН ЗЕД та особливості впливу походження товарів.

Пропонована класифікація засобів та методів нетарифного регулювання не є загальноприйнятною. У її розробці було враховано думки економістів, менеджерів, митників. Узагальнена нетрадиційна класифікація засобів та методів нетарифного регулювання допомагає зрозуміти, яким чином держава стимулює експортний потенціал національних підприємств та створює адміністративні бар'єри для проникнення на внутрішній споживчий ринок товарів іноземного виробництва. Засоби та методи адміністративного державного регулювання зовнішньої торгівлі є вихідними даними для стратегічного прогнозування та тактичного планування діяльності підприємств зовнішньоторговельної спрямованості.

Торговельні плани реалізуються на зовнішніх ринках шляхом укладення відповідних зовнішньоторговельних договорів (контрактів), що становлять матеріальну основу для здійснення експортно-імпортних операцій. У книзі розглянуто та систематизовано (за переходом права власності на товар) основні види торговельних угод, а саме: ку-

півлі-продажу, зустрічної торгівлі, з орендних операцій, посередницькі, про переробку давальницької сировини та переуступлення боргу.

Безпосереднє здійснення зовнішньоторговельних операцій пов'язане з перевезенням об'єкта торгівлі товару від продавця до покупця. Отже, у торговельних контрактах мають бути визначені умови доставки товарів. Міжнародна практика доставки товарів знайшла своє відображення у Правилах «Інкотермс» за редакцією 1990 року, які прогнозують розподіл витрат з доставки товару між контрагентами угоди, визначають де, коли, від кого та до кого переходить ризик пошкодження або втрати товару на шляху його доставки від продавця до покупця. Ці умови узгоджуються сторонами зовнішньоторговельного договору (контракту) та суттєво впливають на суму визначеної митної вартості товару.

Світова торговельна практика накопичила певний досвід укладення та виконання конкретних договорів (контрактів). У книзі розглянуто узагальнено класифікацію торговельних угод та вплив особливостей національного законодавства України на зміст зовнішньоторговельних договорів (контрактів). Надано практичні рекомендації щодо змісту торговельних та посередницьких угод, а також методичні рекомендації до курсу «Основи митного законодавства» у вищих та середніх навчальних закладах України. Методичний матеріал може стати в пригоді при проведенні семінарів та короткотермінових курсів для службовців, діяльність яких пов'язана з митною справою.

Наприкінці книги вміщено словник основних, вживаних у публікації, термінів.

Матеріал, викладений на сторінках книги, базується на 245 законодавчих, наукових та навчальних джерелах.

Сподіваюсь, що книга стане у пригоді викладачам митної справи вищих та середніх навчальних закладів, студентам, працівникам митних органів України.

Аспекти національного українського законодавства викладені станом на 01.02.2000 року.



Глава I
**Загальна
характеристика
управлінського
рішення**

Обмін товарами між різними країнами здійснюється на основі міжнародного розподілу праці, який призвів до спеціалізації певних країн на виробництві окремих видів товарів для задоволення потреб світового ринку. Така спеціалізація складається сьогодні в залежності від рівня розвитку науки і техніки, кваліфікації населення, системи державного регулювання економіки країни, механізмів державного впливу на зовнішньоекономічну діяльність, стабільності валютної системи та багатьох інших факторів.

Вихід незалежної України як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності на світовий торговельний ринок ускладнений. Труднощі пов'язані з потребою формування незалежних національних фінансово-валютної та банківської систем, послабленням кооперації підприємств через ускладнення, породжені з розривом економічних зв'язків з країнами колишнього СРСР, що змушує шукати торговельних партнерів на світовому ринку.

Досвід зовнішньоекономічної діяльності, накопичений за роки незалежності України, дозволяє щорічно збільшувати обсяги експортних опе-

рацій. Проте слід зазначити, що частка імпорту перевищує у вартісному визначенні частку експорту. Таким чином, створюється від'ємне сальдо по зовнішньоторговельних операціях.

У таблиці 1.1 представлено динаміку розвитку зовнішньоторговельних операцій України за 1993-1996 роки [1]. Лібералізація експортно-імпортних операцій сприяла збільшенню обсягів зовнішньоторговельного обігу, особливо експорту. Впродовж 1993-1996 років він зріс з 23,5 до 37,8 млрд доларів США або на 60,9%, у тому числі експорт — на 70,3%, імпорт — на 52,8%. Від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу зменшилося на 51,1%.

Таблиця 1.1
Динаміка розвитку зовнішньоторговельних операцій
(у млрд доларів США)

	1993 р.	1994 р.	1995 р.	1996 р.
Експорт	10841,46	13713,98	15576,40	18462,30
Імпорт	12669,47	14716,22	16774,20	19355,80
Сальдо	-1828,00	-1022,24	-1197,80	-893,50

Аналіз статистичних даних таблиці 1.1 свідчить про те, що підприємствам України, а також окремим галузям промисловості та сільського господарства слід відпрацювати механізми експортної зовнішньоторговельної стратегії та тактики.

Основні показники зовнішньої торгівлі України у 1998 році наведено у статті А. Кириченка «Внешняя торговля Украины на пороге нового тысячелетия» — К.: Зовнішня торгівля. — 1999. — № 1-2. Деякі показники з цієї статті наведено у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2
Основні показники зовнішньої торгівлі України у 1998 році

Товарообіг	1998 рік (млрд дол.)	1997 рік (млрд дол.)	1998 рік до 1997 року у %
Весь товарообіг	27,32	35,04	78,05
Експорт	12,64	15,42	81,96
Імпорт	14,68	19,62	74,82
Сальдо	- 2,04	-4,20	

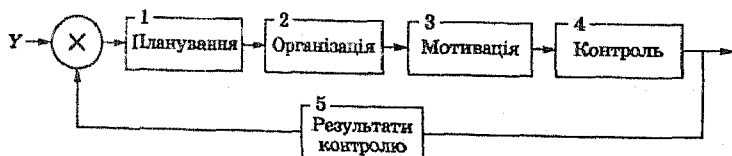
Аналізуючи показники зовнішньої торгівлі у 1997-1998 роках слід зазначити, що товарообіг має від'ємне сальдо, а у порівнянні з 1997 роком загальний товарообіг 1998 року зменшився приблизно на 22 відсотки. Причиною зменшення експорту можна вважати загальне погіршення кон'юнктури світових товарних ринків, високу собівартість та низьку конкурентоспроможність товарів вітчизняного виробництва.

Таким чином, виникає потреба у розвитку експортного потенціалу підприємства, регіону, країни в цілому. На думку автора, у підґрунті експортної політики лежить певне управлінське рішення, яке має бути спрямоване на розробку стратегічних прогнозів та тактичних планів, здійснюваних з урахуванням впливу митного законодавства країн експорту та імпорту. Розглянемо можливий підхід до оцінки впливу митного законодавства на процес планування заходів експортної політики.

1.1. Характеристика управлінського рішення

В умовах розвинутого ринку, а тим паче — перехідної економіки, розробка та застосування експортної стратегії та тактики — один з найважливіших напрямків діяльності управлінців (менеджерів) вищої ланки. Це, в першу чергу, ухвалення певних управлінських рішень, які мають визначити кінцеву мету та основні шляхи її досягнення.

Основні напрямки розробки управлінських рішень визначено і теоретично обґрунтовано у багатьох роботах зарубіжних та вітчизняних авторів [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13]. Блок-схему будь-якого управлінського рішення, в тому числі і такого, що обґрунтовує стратегію експорту, представлено на мал. 1.1.



Мал. 1.1. Блок-схема процесу управління.

Завершені блоки 1-5 — це, так звані, управлінські функції, кожна з яких являє процес утворений із ланцюжка взаємопов'язаних дій.

На думку автора, в наведених у багатьох підручниках схемах відсутня рушійна сила самого процесу управління — ПРОБЛЕМА, яку слід вирішувати на всіх етапах організації управління. Формулювання проблеми y — це поштовх до пошуку нових управлінських рішень, оскільки проблема являє собою функцію, яка залежить від багатьох факторів і, зокрема, від фактора часу та окремих мінливих показників, що в певній сукупності впливають на формулювання кінцевої мети будь-якої стратегії, в тому числі експортної.

Виходячи з викладеного, функцію y можна визначити таким чином:

$$y = f(t, a_1 \dots a_i),$$

де t — час;

a_i — мінливий i -й показник (чинник).

У [5, 8, 14], виходячи з аналізу стратегії конкуренції, розглянуто п'ять чинників, які впливають на процес формування стратегії та дозволяють спрямовувати діяльність або політику організації на досягнення певної мети,

впливають при стратегічному плануванні на формулювання самої проблеми, що потребує вирішення. Ось чинники, про які йдеться:

- вплив постачальників сировини;
- вплив покупців певної продукції;
- загроза виробництва замінників певної продукції;
- загроза виходу на ринок збуту нових підприємств;
- суперництво (конкуренція) на ринку між існуючими підприємствами.

Таким чином, при висвітленні проблеми слід, у першу чергу, оцінити ці чинники a_1, \dots, a_5 , які суттєво впливають на формування вхідних даних стратегії експорту будь-якого підприємства або країни в цілому. Розгляд можливих показників такої функції, як проблема, дозволяє визначити напрямок стратегічного дослідження.

Функція планування (блок1, мал. 1.1) передусе рішенням про те, якою має бути стратегія експорту, але разом з тим мусить передбачати:

- оцінку стану підприємства на момент ухвалення рішення про розробку стратегії;
- напрямок просування підприємства на зовнішній ринок з урахуванням чинників функції $y = f(t, a_1, \dots, a_n)$;
- методи досягнення мети стратегії.

Слід зауважити, що планування — це не одноразова акція, а безперервний ланцюг дій, пов'язаних з постійною невизначеністю майбутнього та необхідністю своєчасного реагування на вплив мінливих факторів зовнішнього ринку.

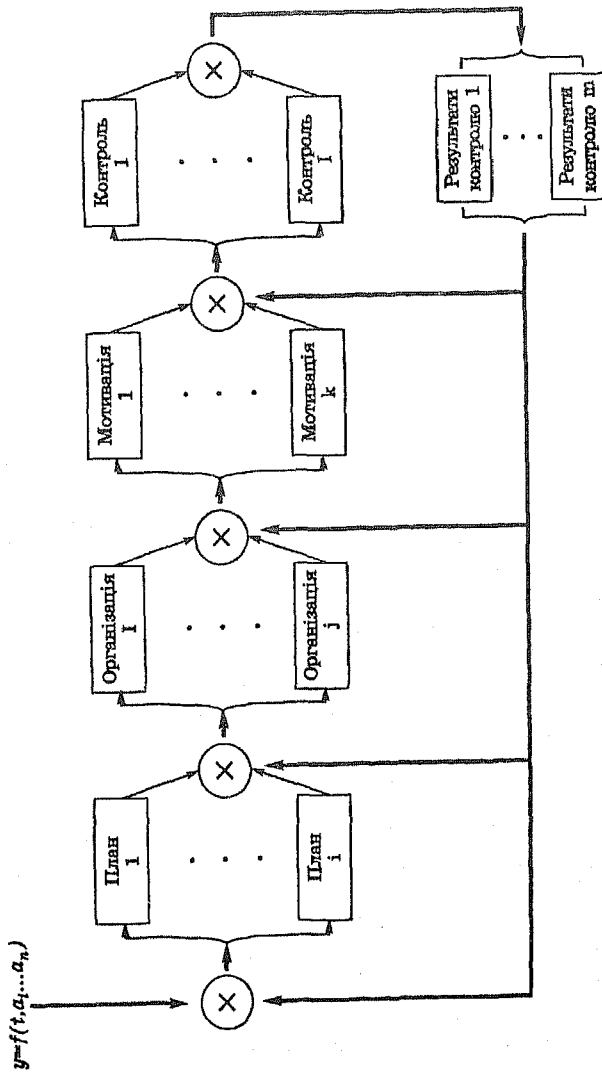
Функція організації (блок 2, мал. 1.1) — це основа, яка служить для реалізації та досягнення мети стратегії експорту. Елементами організації є конкретні завдання виконавцям та менеджерам (управлінцям), які мають певні повноваження щодо розробки планів та їх реалізації.

Разом з тим, одним з головних завдань керівництва підприємства є підбір компетентних та досвідчених спеціалістів, які обов'язково, у повному обсязі виконують завдання, що стосуються розробки планів та, з урахуванням показників функції контролю, забезпечать їх виконання.

Завдання функції мотивації (блок 3, мал. 1.1) полягає в тому, щоб управлінський апарат розробляв стратегію експорту у відповідності до делегованих повноважень та орієнтувався на кінцеву мету загальної стратегії з урахуванням власних потреб. Керівник має передбачати мінливість мотивів відмінної роботи кожного з підлеглих управлінців та враховувати їх визначаючи методи стимулювання.

Функція контролю (блок 4, мал. 1.1) — це процес, що забезпечує досягнення мети стратегії експорту, оскільки результати виконання цієї функції мають надходити повсякчасно та враховуватися при плануванні. Постійне застосування результатів обчислення показників функції контролю (блок 5, мал. 1.1) дозволяє коригувати виконання функцій управління та, крім того, як зазначалося, оперативно реагувати на вплив факторів функції y .

Будь-яку складову частину процесу управління слід розглядати та формувати як пакет певних альтернативних варіантів дій на кожному етапі управління стратегією. Тому блок-схему (мал. 1.1) з урахуванням наявності альтернативних варіантів на різних етапах можна представити таким чином (мал. 1.2).



Мал. 1.2. Блок-схема процесу управління за наявності альтернативних варіантів, де $y = f(t, a_1, \dots, a_n)$ — проблема, яка підлягає вирішенню; t — час; a_1, \dots, a_n — мінливі чинники; i — кількість стратегічних рішень; j — кількість місій; k — кількість варіантів мотивації; l — кількість функцій контролю; m — кількість показників результатів контролю.

Отже, і сама проблема, що потребує вирішення, і кожна складова частина процесу управління, направленою на її розв'язання, являють собою багатомірний процес, який залежить від певних мінливих чинників.

Вирішення проблем управління стратегією експорту — це безперервний за часом процес, залежний як від зовнішніх факторів, так і факторів, що існують або виникають у процесі розробки та управління стратегією. До того ж кожний з окремих блоків схеми процесу управління теж можна уявити як певний процес, що має всі основні складові процесу управління, але навантаження на нього суттєво менше, ніж у загальному процесі управління.

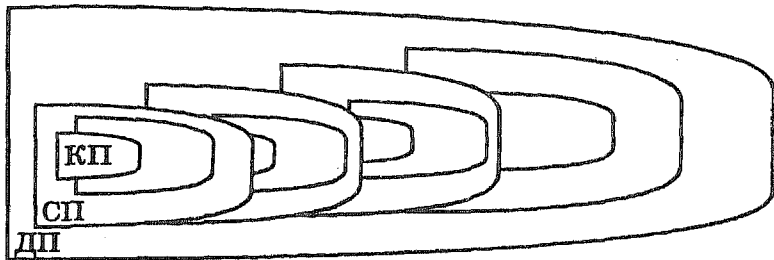
Аналіз помилок суб'єктів ЗЕД, які врешті-решт призвели до втрати головного — прибутку від експортної операції, свідчить, що найголовніша з них — це опрацювання та ухвалення рішення тільки за одним з можливих варіантів організації та проведення експортних операцій. Помилки припускаються, обираючи характер (вид) конкретної угоди, цінової політики, проводячи розрахунки за угодою, а найголовніше — не беруть до уваги особливості національного законодавства, що регулює укладення угод та здійснення експортних зовнішньоекономічних операцій.

Уникнути помилок на всіх етапах управління процесами експортної стратегії та тактики допоможе розгляд можливої сукупності дій на всіх етапах управління (мал. 1.1, 1.2), визначення доцільності їх застосування та вибір одного з альтернативних варіантів.

Оскільки рішення обирається на майбутнє, будь-яке рішення — це прогнозування, яке передбачає розробку найдоцільнішого, об'єктивно та науково обгрунтованого, ймовірного за впливом на нього різних чинників, напрямку руху до кінцевої мети.

Прогнози експортної стратегії та тактики можна поділити на короткострокові (на 1-2 роки), середньострокові (на 5 років) та довгострокові (10-20 років). Виходячи з термінів прогнозування, взаємозалежність прогнозів можна представити таким чином (мал. 1.3).

Взаємозалежність термінів прогнозування виявляється в тому, що отримані в разі проведення короткострокового прогнозування показники, можна перевірити тільки після



Мал. 1.3. Взаємозалежність прогнозів (ДП, СП, КП — довгостроковий, середньостроковий та короткостроковий прогнози).

реалізації обраних тактичних дій, які є складовими стратегії.

Середньострокове прогнозування вже більш мінливе, оскільки залежить від часового інтервалу та показників, що склалися на етапі реалізації тактичних дій. Довгострокове прогнозування за терміном може поглинати три-чотири середньострокових та визначати лише тенденцію та основний напрямок стратегічного планування.

Таким чином, планування та прогнозування експортної стратегії та тактики має полягати у визначенні рушійної сили цього процесу — проблеми, що дає поштовх до пошуку шляхів виходу на зовнішні торгові ринки. Крім зазначених чинників, що впливають на окреслення поля проблеми, суттєве значення має вплив митного законодавства країн експорту та імпорту. Ці чинники, які загалом можна поділити на засоби та методи тарифного і нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, утворюють систему бар'єрів країн експорту та імпорту, яку слід розглядати комплексно та у взаємозв'язку з системами валютного контролю та валютного регулювання країн, що торгують, внутрішньою системою оподаткування товарів, що є об'єктом експортно-імпортних операцій тощо.

Відомо, що система управління зовнішньоекономічною діяльністю потребує певної атестації, яка полягає у перевірці управлінських рішень ухвалених сьогодні на майбутнє. Розглянемо особливості атестації методів прогнозування.

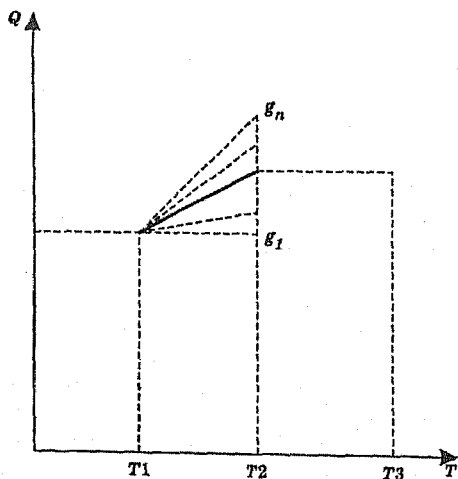
1.2. Особливості атестації методів прогнозування

Прогнозування кінцевої мети експортної стратегії можна проводити, застосовуючи відомі класичні методи експертних оцінок, екстраполяції, регресійного аналізу та економіко-математичного моделювання.

Основний недолік, якого, на думку автора, припускаються розглядаючи ці методи у літературі — відсутність рекомендацій щодо того, як підвищити вірогідність прогнозів, отриманих будь-яким методом.

Відомо, що застосування методу експертних оцінок передбачає прогнозування групою експертів, які, у залежності від досвіду кожного з них, мусять мати певні вагові коефіцієнти, з урахуванням яких буде проведено остаточну обробку даних прогнозування. Основна проблема при застосуванні методу експертних оцінок полягає в розподілі вагових коефіцієнтів між експертами. Можливу схему атестування експертів представлено на мал. 1.4.

У час T_2 , коли потрібно одержати прогноз параметра Q в залежності від часу на момент T_3 , запрошується група експертів у кількості n . Для проведення атестування замовником видаються чинники, які вже існували на момент T_1 ,



Мал.1.4. Схема атестування експертів.

для прогнозування поведінки параметра Q на момент часу T_2 . Експерти відпрацьовують їх та, на підставі власного досвіду, прогнозують поведінку параметра Q на момент часу T_2 . В результаті роботи n експертів отримується n підкривих, які розташовуються на відрізку часу T_2-T_1 , та мають кількісні значення g_1, \dots, g_n параметра

Q на момент часу T_3 . Обробка прогнозованих значень поведінки параметра Q за методами математичної статистики дозволить надати кожному експерту певні вагові коефіцієнти, які надалі можуть застосовуватися в разі обробки результатів прогнозування цих експертів на відріжку часу T_3-T_2 .

Застосування методу екстраполяції передбачає, в першу чергу, вибір відріжку часу, стосовно якого проводитиметься прогнозування.

Слід враховувати, що в разі проведення короткострокових прогнозів певних експортних тактичних дій найдоцільніше керуватися термінами повернення валютної виручки за проведену експортну операцію з урахуванням терміну повернення валютної виручки країни імпортера та особливостями законодавчого регулювання валютних розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності обох країн. Крім того, треба оцінити можливий вплив на прибутковість експортних операцій сукупності факторів функції $y = f(t, a_1 \dots a_n)$, яка має враховувати чинники, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність країн експортера та імпортера. У загальному плані, для розподілу впливу законодавчих визначених чинників двох країн, функція y може бути представлена у такому вигляді:

$$y = f(t; a_1 \dots a_n; b_1 \dots b_n),$$

де t — час;

a_i — мінливий i -й чинник країни експортера;

b_n — мінливий n -й чинник країни імпортера;

i, n — кількість чинників країн експортера та імпортера, які впливають на проведення зовнішньоторговельної операції, відповідно.

Середньострокове прогнозування, особливо в країнах з перехідним станом економіки, слід застосовувати тільки в найстійкіших щодо впливу часу, напрямках зовнішньоекономічної діяльності. Такими напрямками можуть бути комерційна операція, інвестування, лізинг.

Довгострокове прогнозування — найбільш мінливе, вірогідність його у числових показниках мала, у зв'язку з цим вибір терміну прогнозування майже не впливає на кінцеві прогнозовані показники.

Загалом, застосування методу екстраполяції можна трактувати таким чином.

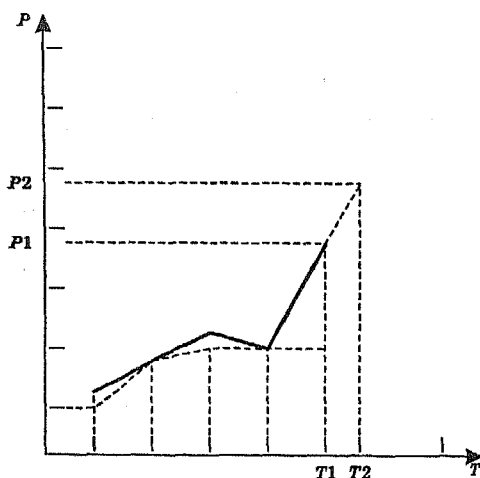
На малюнку 1.5 представлено поведінку показника P (наприклад, прибуток підприємства від зовнішньоекономічної діяльності) в залежності від часу T .

У момент T_1 , коли показник P набув значення P_1 , слід провести прогнозування показника на момент часу T_2 . Із застосуванням апарату математичної статистики можна обчислити прогнозоване значення P_2 у момент T_2 , але вірогідність цього значення буде тим більшою, чим менший інтервал часу $T_2 - T_1$.

Методи екстраполяції базуються на статистичному спостереженні динаміки певного чинника, визначенні тенденції його розвитку та продовженні цієї тенденції на майбутній період.

Методи регресійного аналізу застосовуються переважно для середньострокового та довгострокового прогнозування показників, які мають складну, багатofакторну залежність, та визначають залежність певного показника від декількох мінливих чинників.

При прогнозуванні з застосуванням методів економіко-математичного моделювання слід визначити, які саме економічні показники та математичні формули, що описують поведінку цих показників у залежності від існуючих зовнішніх та внутрішніх чинників, можуть застосовуватися.



Мал.1.5. Застосування методу екстраполяції.

Один із варіантів застосування економіко-математичного моделювання викладено у [15], де подано опис моделі накопичення в результаті комерційної діяльності. Для моделювання обрано формулу накопичення, до складу якої як мінливі чинники входять ціни закупівлі та продажу товару, кількість обігових коштів, термін цик-

лу купівлі-продажу, норми накопичення, податків та процентів за кредит. Окрім формульного опису, можна застосувати матричні моделі.

Розглянуті методи прогнозування стратегічних рішень у зовнішньоекономічній діяльності не виключають один одного, оскільки обчислення прогнозів різними методами із застосуванням фіксованого пакета кінцевих показників стратегії, суттєво підвищує імовірність ухваленого рішення або дає вагомі підстави для його відхилення.

Таким чином, розглянутий підхід до ухвалення управлінських рішень при плануванні стратегічних та тактичних рішень має базуватися на розробці альтернативних варіантів на кожному етапі планування, а вибір одного з варіантів має проводитися із застосуванням хоча б одного з методів прогнозування.

Застосування сукупності різних методів прогнозування кінцевих результатів суттєво підвищує ймовірність прибутковості стратегічних та тактичних рішень у разі планування зовнішньоекономічної діяльності.

Висновки.

I. Розробка та застосування експортної стратегії та тактики в першу чергу передбачає ухвалення певних управлінських рішень, які мають визначати кінцеву мету та основні шляхи її досягнення. Основними складовими будь-якого управлінського рішення щодо розробки експортної спрямованості підприємства, регіону, країни є планування, організація, мотивація, контроль та показники результатів контролю.

II. Поштовхом до ухвалення рішення щодо експортної спрямованості підприємства, регіону, країни в цілому, має бути певна проблема як функція, що залежить від низки мінливих чинників, до яких належать, зокрема, засоби і методи тарифного та нетарифного впливу на зовнішньоторговельну діяльність країн експорту та імпорту.

III. Кожна складова частина процесу управління зовнішньоекономічною діяльністю — багатомірний процес, залежний від певних мінливих чинників. Окрім того, його можна представити як окрему задачу управління, де присутні всі основні складові основного процесу управління.

IV. Планування стратегічних та тактичних аспектів експортної політики підприємства має базуватися на розробці

сукупності альтернативних варіантів кожного етапу планування, а вибір одного з варіантів мусить проводитись із застосуванням хоча б одного з методів прогнозування. Використання ж сукупності різних методів прогнозування кінцевих результатів суттєво підвищить імовірність прибутковості стратегічних та тактичних рішень у разі планування зовнішньоекономічної діяльності.



Глава 2
**Державне
регулювання
зовнішньо-
економічної
діяльності**

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності суттєво впливає на формування стратегічних та тактичних планів та прогнозів підприємств у цій галузі. Всі країни світу, без винятку, здійснюють державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності, запроваджуючи в економічних відносинах з іншими країнами власну зовнішньоекономічну політику [15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23].

Зовнішньоекономічна політика — це система заходів, спрямованих на досягнення економікою даної країни певних переваг на світовому ринку та, одночасно, на захист внутрішнього ринку від конкуруючих імпортованих товарів [16].

Отже, зовнішньоекономічна політика будь-якої держави має виконувати основне завдання — стимулювати чи обмежувати експорт або імпортованих товарів аби утворити позитивне сальдо по зовнішньоторговельних операціях та забезпечити додаткове надходження коштів для розвитку національної економіки.

Зовнішньоекономічна політика, як основа правового забезпечення міжнародної торгівлі будь-якої країни,

формується з трьох основних взаємопов'язаних складових, якими є особливості національної зовнішньоторговельної політики держави, національні форми та інструменти реалізації зовнішньої торгівлі.

Наявність відповідного національного правового забезпечення та уніфікованість його щодо правил міжнародної торгівлі створюють певні особливості у здійсненні зовнішньої торгівлі в кожній окремій країні. Чим більше національна законодавча база, яка регулює зовнішню торгівлю, наближена до світової, тим менше чинників, пов'язаних з національними обмеженнями, впливає на розробку експортних та імпорتنих стратегічних рішень.

Протекціонізм та лібералізація — це основні форми реалізації зовнішньоторговельної політики держави, які поєднують законодавче забезпечення національної зовнішньої торгівлі та напрацьовану світову практику з уніфікації торговельного досвіду. Протекціонізм, перш за все, спрямований на стимулювання розвитку національної економіки шляхом надання відповідних переваг вітчизняним товаровиробникам та утворення певних бар'єрів для проникнення іноземних конкурентів на внутрішній ринок. Головне завдання протекціонізму — стимулювання та підтримка вітчизняного експорту.

Лібералізація зовнішньоторговельної політики держави проявляється у поступовій відміні обмежень у зовнішній торгівлі, зниженні ставок імпортного та експортного мита та наданні суттєвих тарифних пільг стосовно імпорتنих товарів, які походять з країн, що розвиваються.

Розглянуті форми та інструменти зовнішньоторговельної політики держави мають використовуватися в розробці стратегії та тактики експортної чи імпорتنної політики підприємства.

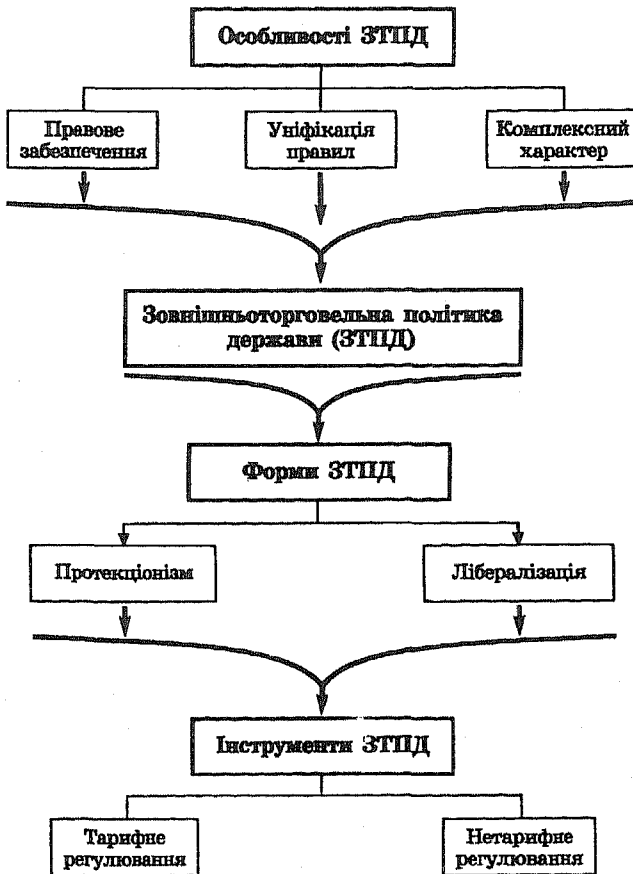
Взаємозв'язок особливостей, форм та інструментів реалізації зовнішньоекономічної політики держави представлено на мал. 2.1 [186].

Тарифне регулювання зовнішньоторговельної діяльності — головний інструмент торговельної політики, що впливає на вартісні показники імпортованого чи експортованого товару, шляхом обкладення його відповідним митом.

Окрім тарифного регулювання, існує, на перший погляд, менш впливовий інструмент державної торговельної

політики — регулювання нетарифне, що об'єднує решту методів, не пов'язаних з тарифним регулюванням.

Вплив засобів тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на експортно-імпорتنі операції має враховуватися на початку розробки стратегічних рішень та тактичних дій. До того ж слід визначитися з методами регулювання зовнішньоторговельних операцій не тільки у своїй країні, але й у країні можливого контрагента.



Мал. 2.1. Взаємозв'язаність форм та інструментів реалізації зовнішньоторговельної політики держави.

Пов'язуючи викладене зі змістом гл. 1, можна всі засоби тарифного та нетарифного впливу країни експорту враховувати шляхом введення мінливих чинників a_i , а країни імпорту — b_n . Дані мінливі чинники (засоби та методи тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічних операцій) дозволяють окреслити поле функції «проблема» — «у». Врахування чинників a_i, b_n у процесі розробки експортної політики підприємства дозволить визначитись щодо впливу інструментів державного регулювання своєї країни та країни майбутнього контрагента на окремі експортно-імпорتنі операції та стратегічні і тактичні плани у майбутньому.

Висновки.

I. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності суттєво впливає на формування стратегічних та тактичних планів та прогнозів у галузі зовнішньоекономічної діяльності. Головна мета створити загальнодержавне позитивне сальдо по експортно-імпортних операціях та забезпечити додаткове надходження коштів для розвитку національної економіки.

II. Основними формами реалізації зовнішньоторговельної політики держави є протекціонізм та лібералізація, які віддзеркалюють законодавче забезпечення національної зовнішньої торгівлі. Протекціонізм — це система засобів стимулювання та підтримки вітчизняного експорту шляхом надання певних переваг національним товаровиробникам та утворення певних бар'єрів для проникнення іноземних конкурентів на внутрішній ринок. Лібералізація зовнішньоторговельної політики держави виявляється у поступовій відміні обмежень у зовнішній торгівлі, зниженні ставок імпортного та експортного мита та наданні, за умови виконання певних вимог, тарифних пільг стосовно імпортних товарів, які походять з країн, що розвиваються.

III. Тарифні та нетарифні засоби регулювання основні інструменти зовнішньоторговельної політики держави займають одне з чільних місць у системі державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.



Глава 3
**Тарифне
регулювання
зовнішньої
торгівлі**

Тарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі займають центральне місце у системі реалізації державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Лібералізація зовнішньоторговельної політики як форма політики держави (мал. 2.1) виявляється у зниженні тарифних ставок імпорتنих та експортних мит, наданні вагомих цільг щодо товарів походженням з країн, що розвиваються. Разом з тим протекціонізм як державна форма торговельної політики шляхом застосування високих імпорتنих тарифних ставок захищає внутрішній ринок від проникнення товарів не вітчизняного виробництва і стимулює розвиток експортного стратегічного прогнозування та планування у вітчизняних товаровиробників.

Тарифне регулювання зовнішньої торгівлі комплексно впливає на обсяги сум нарахованого мита на товари, що є об'єктом експортно-імпорتنих операцій. Слід зазначити, що комплексність впливу тарифного регулювання проявляється у потребі визначення митної вартості товару, з якої нараховуватимуться суми мита, коду товару відповідно до товарної

номенклатури зовнішньоекономічної діяльності та країни походження, що суттєво впливає на застосування окремих ставок мита до певних товарів.

Таким чином, для застосування ставок мита потрібно насамперед визначити митну вартість товару, його код згідно з ТН ЗЕД та країну походження.

3.1. Види мита

Основою митно-тарифного регулювання виступають ставки мита, які систематизовано в митних тарифах.

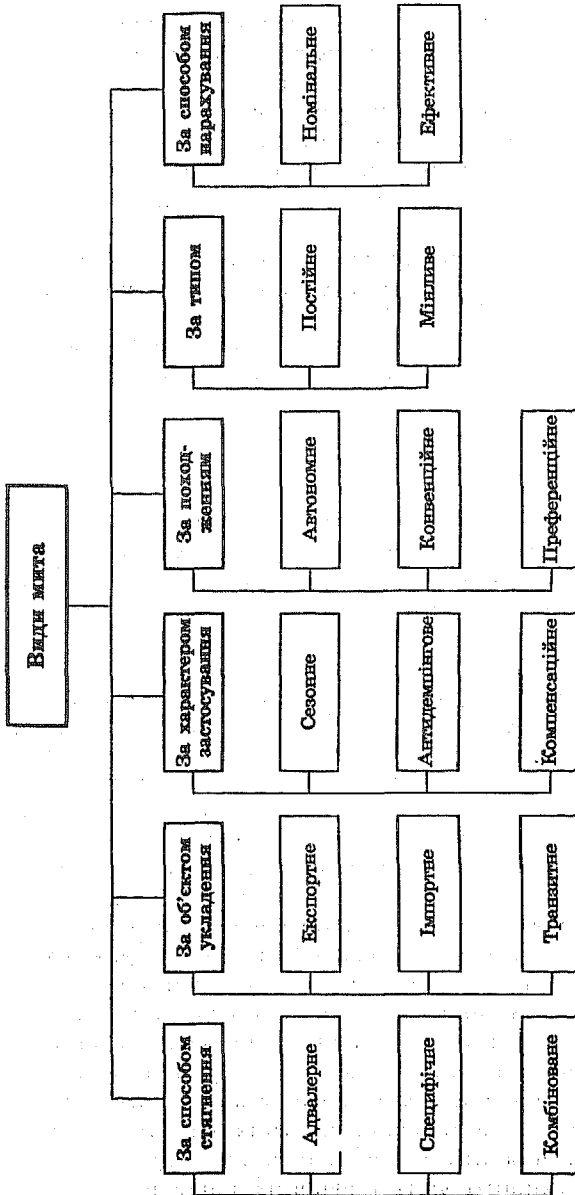
Низка авторів [14, 17, 18, 19] наводить систематизацію видів мита у надто спрощеному вигляді, що не дозволяє повністю оцінити вплив тарифного регулювання на зовнішньоекономічну діяльність окремого підприємства при розробці експортних планів, і майже не дає уявлення про можливий вплив на певний товар тарифних засобів регулювання країни можливого контрагента і, що найгірше призведе до збитковості експортних стратегічних та тактичних рішень.

Найбільш повно про митно-тарифні засоби та види мита йдеться у [16, 20]. З метою надання стислої характеристики можливих видів мита, проведено їх певну систематизацію, що і представлено на мал. 3.1.

За способом стягнення мито поділяється на **адвалерне**, яке обчислюється у відсотках до митної вартості товарів, **специфічне**, яке визначає фіксовану суму, що стягується з одиниці виміру певного товару та **комбіноване**, яке утворено комбінацією перших двох видів мита. Слід зауважити, що в разі підвищення ціни товару та, відповідно, митної вартості, з якої нараховується мито, адвалерні ставки дають більші надходження до бюджету, ніж специфічні. Водночас, у разі зниження ціни товару, ефективнішими є специфічні ставки. Комбіновані ставки дозволяють дещо зменшити недоліки перших двох видів мита.

Особливістю застосування адвалерних ставок мита є необхідність визначення митної вартості товару, яка залежить від багатьох ринкових факторів, таких як курси валют, процентні ставки, наявність товарів субститутів і таке інше.

За об'єктом обкладення мито поділяється на **імпортерне**, **експортне** та **транзитне**. Ці назви свідчать про наявність



Мал. 3.1. Види мита.

певних ставок мита на товари, що ввозяться, вивозяться або переміщуються транзитом. Імпортні ставки підвищують вартість товарів не вітчизняного виробництва на внутрішньому ринку країни, що призводить до зменшення його кількості на національному ринку та дозволяє вітчизняному товаровиробникові ідентичних та однорідних товарів додатково виробляти їх для внутрішнього споживання. Вплив імпортного мита та ефективність його застосування розглядатиметься у подальших розділах цієї роботи.

Експортне мито — це не тільки додаткові надходження до бюджету держави в разі експорту певних товарів, а також стимулювання додаткової обробки експортованої продукції на національних виробничих потужностях та утворення вартісних бар'єрів з метою скорочення експорту товару даного виду.

За характером застосування мито може бути сезонним, антидемпінговим чи компенсаційним. Сезонне мито регулює зовнішньоторговельні відносини щодо товарів сезонного характеру, насамперед, сільськогосподарської продукції. Застосування сезонних ставок мита захищає в певні періоди року ринок вітчизняних товарів шляхом підвищення (за рахунок ставок мита) вартості імпортованих товарів. Антидемпінгове мито застосовується у разі виявлення факту імпорту товару за демпінговими цінами, що призводить до суттєвих збитків у національних галузях виробництва. Компенсаційне мито застосовується з метою нейтралізації субсидій, наданих державою експортеру для підвищення конкурентоспроможності товарів на ринках збуту. За міжнародними правилами сума компенсаційного мита не може перевищувати суми отриманої державної субсидії.

За характером походження мито може бути автономним, конвенційним та преференційним. Автономне мито встановлюється законодавчими документами конкретної країни без урахування наявності двосторонніх чи багаторонніх договорів з іншими країнами стосовно зовнішньоторговельних відносин. Ставки цього виду мита змінюються без узгодження з країнами — торговельними партнерами та застосовуються в разі проведення підготовчої роботи до укладення дво- або багатосторонніх торговельних договорів. Зменшенням ставок даного виду мита

певною країною можна отримати деякі зовнішньоторговельні пільги. Конвенційні ставки мита формуються шляхом проведення дво- або багатосторонніх переговорів і не можуть підвищуватися будь-якою державою в односторонньому порядку. Преференційні ставки мита це особливі пільгові ставки, які застосовуються до імпортованих товарів походженням з деяких країн або групи країн. Мета їх застосування — стимулювати експорт певних товарів з країн, що розвиваються.

Мито може бути постійним або мінливим у залежності від типу ставок. Державні органи, відповідно до створених обставин або не можуть їх змінити, або вони підлягають зміні, відповідно, в разі дотримання певних умов.

За способом нарахування ставок, розрізняють мито на номінальне, яке зазначене у митному тарифі, та ефективне, яке визначає рівень митного обкладення імпортованих товарів, обчисленого за ставками митного тарифу.

Можна погоджуватись із наведеною класифікацією, можна ставитись до неї негативно, але головне те, що стягнення мита з експортованих чи імпортованих товарів це виконання державної політики регулювання зовнішньоторговельних відносин країни.

Наведена класифікація дає уявлення про ступінь державного впливу на ефективність здійснення експортно-імпортованих операцій шляхом застосування митно-тарифних засобів.

Структурно-митний тариф являє собою систематизований перелік товарів, що підлягають обкладенню митом у разі їх ввезення чи вивезення з митної території певної країни. Розрізняють, у залежності від кількості ставок, які можна застосувати до кожного товару, два типи митного тарифу — простий та складний.

Простий митний тариф передбачає для кожного товару тільки одну ставку мита, яка застосовується незалежно від країни походження товару чи інших обставин

Складний митний тариф по кожному товару забезпечує наявність декількох ставок мита та дозволяє, в залежності від походження товару, застосовувати різний рівень митного обкладення. Крім того, цей тариф дозволяє впливати на інші країни шляхом застосування диференційованих ставок.

Звичайно, найвища ставка мита складного тарифу визначається кожною країною окремо, незалежно від наявності договірних тарифних угод з іншими країнами та, згідно з наведеною класифікацією, є автономною. Іншою ставкою у складному тарифі виступає конвенційна, яка зобов'язує певну країну застосовувати її на підставі укладених дво- та багатосторонніх угод щодо товарів, які імпортуються з цих країн. Найнижчими ставками складного тарифу є преференційні, які застосовуються у країнах, економічно пов'язаних певними угодами, а також стосовно товарів походженням з країн, що розвиваються.

Таким чином, тарифне регулювання державної зовнішньоторговельної політики є головним інструментом впливу на торговельні відносини різних країн та, певним чином, сприяє реалізації політики протекціонізму щодо вітчизняних товаровиробників.

Слід зазначити, що застосування тарифів у зовнішньоторговельних стосунках, суттєво поповнює державний бюджет.

Знання та застосування механізму впливу митно-тарифного регулювання на етапах планування та прогнозування стратегічних та тактичних кроків зовнішньоекономічної діяльності дозволить уникнути багатьох помилок у разі ухвалення рішення та окреслити завдання на розробку експортної стратегії та тактики.

Варто зазначити, що застосування тих чи інших ставок мита слід розглядати як рівняння з трьома невідомими або невизначеними взаємозв'язаними складовими: це код товару, до якого застосовуються ставки мита, згідно з товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності, вплив країни походження, як фактор зменшення ставок мита чи звільнення від його сплати, та застосовані методи визначення митної вартості.

Пов'язуючи викладене з процесом управління зовнішньоекономічної діяльності (мал. 1.2) слід зазначити, що в разі прогнозування та планування етапів експортної політики як вхідні дані треба використовувати розглянуті складові, що суттєво впливають на визначення сум мита, які застосовуються державою до тих чи інших видів товарів.

3.2. Митна вартість

Найскладнішим у застосуванні митного тарифу є визначення митної вартості товару — основи для обчислення суми мита на імпортовані товари.

Визначення митної вартості потрібно, коли йдеться про товари, до яких застосовуються адвалерні або комбіновані види мита.

З метою уніфікації законодавства різних країн, у 1950 році у Брюсселі було розроблено Конвенцію про утворення уніфікованої методології визначення митної вартості товарів. Цей документ визначив Брюссельську митну вартість як *нормальну вартість товару* за якою товар може бути проданий у країні його призначення на момент подання вантажної митної декларації. Конвенція визначає митну вартість, як ціну CIF у тому місці, де товар перетинав митний кордон країни призначення. Крім того, визначено ще одну важливу умову стосовно цінових показників — ціна товару має бути *нормальною ціною*, утвореною ринковими відносинами між незалежними один від одного продавцем та покупцем.

Подальшим кроком у світовій уніфікації методів визначення митної вартості товару як основи нарахування мита на імпортовані товари, був пакет угод, ухвалених у 1979 році на багатосторонніх переговорах у Токіо.

Одним з документів, яким сьогодні керуються усі розвинуті країни та більшість країн, що розвиваються, є так званий Кодекс про митну вартість ГАТТ. Одне з його положень зобов'язує усі країни-учасниці ГАТТ привести національну законодавчу базу з питань визначення митної вартості у відповідність до всіх положень Кодексу.

Згідно з цим Кодексом митна вартість товару — ціна, що реально сплачена, або підлягає сплаті за товар у разі його продажу до країни імпортера за виконання певних умов.

Перша з них — необмежений перехід права власності на товар до імпортера, за винятком обмежень щодо конкретного товару з боку країни-імпортера або обмежень регіону, куди може бути перепродано товар. Зміст другої умови полягає у тому, що ціна угоди або реалізація самої угоди залежить тільки від якісних та кількісних характеристик самого товару. Третя та четверта умови обумовлюють, що час-

тина прибутку, у будь-якому вигляді не повертається імпортером експортерів. Експортер та імпортер не взаємозалежні.

Таким чином, починаючи з 1950 року, світові торговельні відносини, враховуючи напрацьований досвід, регулюються визначенням такої категорії як «митна вартість товару». Сьогодні усі методи оцінки митної вартості імпортованого товару базуються на, так званій, ціні угоди, яка реально сплачується за товар, і враховує додаткові витрати покупця, комісійні та брокерські витрати, витрати на пакування, перевезення і таке інше.

Кодекс про митну вартість ГАТТ передбачає визначення митної вартості імпортованого товару з використанням ціни ідентичного або подібного товару. У разі відсутності потрібної інформації про ідентичні або подібні товари, митна вартість визначається шляхом розрахунків, які проводяться на підставі витрат виробництва, вартості сировини та матеріалів, прибутку та витрат, пов'язаних з реалізацією товару. Кодекс забороняє використання ціни внутрішнього національного ринку як базової розрахункової ціни.

Після розпаду СРСР та виходу незалежних держав на світовий ринок, виникла потреба створення нового та доопрацювання існуючого законодавства, що регулює зовнішньоторговельну діяльність.

У рамках Співдружності незалежних держав ухвалено Основи митних законодавств держав-учасниць СНД, які визначають принципи правового, економічного та організаційного регулювання митної справи. Окремим розділом виділено статті, пов'язані з визначенням митної вартості та країни походження товару. Методи визначення митної вартості згідно з Основами представлено на мал. 3.2. Вони стосуються імпортованих товарів. У разі необхідності використовуються за порядком їхньої нумерації.

Митна вартість імпортованого товару може визначатися за ціною угоди, що підлягає сплаті за товар на момент перетину митного кордону з додаванням до неї витрат на транспортування до кордону, витрат, що їх зазнав покупець, платежів за використання об'єктів інтелектуальної власності, вартості товарів та послуг, які надавалися покупцем безкоштовно, та частки прибутку від будь-якого перепродажу. Застосування цього методу можливо тільки за



Мал. 3.2. Методи визначення митної вартості імпортованих товарів.

відсутності певних обмежень щодо даного товару та за умови, що експортер і імпортер не є взаємозалежними особами.

За ціною угоди щодо ідентичних товарів митна вартість визначається у разі неможливості використання першого методу. Ідентичність товарів перевіряється за фізичними характеристиками, їхньою якістю та репутацією на ринку, країною походження та виробником. Незначні зовнішні відмінності не можуть бути причиною відмови вважати товар ідентичним. Разом з тим, обмеження застосування цього методу полягає в тому, що ідентичні товари вже продані до країни імпорту та ввезені одночасно з оцінюваними або не раніше ніж за 90 днів. Окрім того, комерційні умови та кількість ввезених товарів приблизно однакові.

Метод визначення митної вартості, де за основу розрачунок береться ціна угоди щодо подібних товарів, вважає подібними товари, які мають схожі характеристики та створені зі схожих компонентів, внаслідок чого вони виконують однакові функції. Крім того, ці товари мають вважатися комерційно взаємозамінними. Ідентифікуючи їх, слід враховувати якість, наявність товарного знаку, репутацію на ринку, країну походження та товаровиробника.

Визначення митної вартості товарів за оцінкою на основі віднімання вартості застосовується, якщо оцінювані іден-

тичні чи подібні товари продаватимуться у країні в незмінному стані. Основою розрахунку вважається ціна одиниці товару, за якою зазначені ідентичні, чи подібні товари продаються найбільшою партією на території країни імпорту в термін, максимально наближений до часу ввезення, але не пізніше 90 днів з дати ввезення оцінюваних товарів. Разом з тим, продавець та покупець не можуть бути взаємозалежними. Від ціни одиниці товару віднімаються виплати на комісійні винагороди, звичайні надбавки на прибуток, загальні витрати з продажу товару того ж класу та виду в країні імпорту, а також суми імпортного мита, податків, зборів, інших платежів, сплачені у разі ввезення чи продажу товару в країні імпорту. Крім того, віднімаються витрати на транспортування, страхування, навантаження та розвантаження в країні імпорту. За відсутності даних на товар, ціну якого можна взяти за основу розрахунку, за певних умов може використовуватись ціна одиниці товару, що пройшов переробку, з коригуванням на додану вартість.

Метод визначення митної вартості, що базується на доданій вартості передбачає, що за основу береться ціна, розрахована шляхом додавання вартості матеріалів та витрат підприємства-виробника на виробництво цього товару, загальних затрат на транспортування, розвантаження, завантаження, страхування з країни-експортера до перетину митного кордону країни-імпортера, а також прибутку, який звичайно отримує експортер у разі імпорту таких товарів.

Якщо визначити митну вартість товару переліченими методами не можна, застосовується резервний метод, за яким вона встановлюється з огляду на світову практику. В такому разі не використовуються ціни внутрішнього ринку країни-експортера, ціни країни-експортера на товари, що вивозяться до третіх країн, а також довільно встановлені чи достовірно не підтвержені ціни.

Згадувані Основи митних законодавств передбачають застосування методів визначення митної вартості тільки на імпортовані товари. Тоді митну вартість товарів при їх переміщенні через митний кордон країни заявляє декларант. Митний орган, якщо є підстави вважати відомості, заявлені декларантом, недостовірними, може самостійно визначити митну вартість зазначеними методами.

Затверджені Основами митних законодавств країн-учасниць СНД методи визначення митної вартості, мають враховуватись у нормативних документах країн СНД, що регулюють митну справу. Так, Митний кодекс Російської Федерації запровадив методи визначення митної вартості та порядок їх застосування на підставі методів, визначених Основами.

Крім того, країни колишнього СРСР, які входять до Співдружності, регламентують порядок визначення митної вартості товарів методами та правилами, закріпленими національними законодавчими актами.

Наприклад, Митний Закон Латвійської Республіки, що набрав чинності 1 липня 1997 року, окремими статтями регламентує порядок визначення митної вартості товарів методом оцінки товарів за вартістю угоди, методом оцінки однакових або подібних товарів, а також, у разі неможливості визначити митну вартість першими двома методами, методом оцінки особливих випадків.

Особливість застосування методу оцінки товару за вартістю угоди полягає в тому, що вартістю імпортованих товарів вважається вартість товарної угоди, тобто ціна, яку фактично сплачено або буде сплачено за товари імпортовані на митну територію Латвійської Республіки. В такому разі запроваджений метод додатково обумовлює порядок її застосування та зазначає, що митну вартість оцінюваних товарів визначає декларант.

Метод оцінки однакових або подібних товарів застосовується тоді, коли визначити митну вартість першим методом не можна.

У цьому разі митна вартість оцінюваних товарів визначається за вартістю угоди з однаковими товарами імпортованими до Латвійської Республіки та ввезеними одночасно з оцінюваними. Крім того, можна застосовувати ціну однієї одиниці товару, що продається з максимальним збутом або розрахувати митну вартість шляхом додавання сукупності вартостей сировини, матеріалів, напівфабрикатів та інших комплектуючих, прибутку та загальних витрат, пов'язаних з виробництвом та транспортуванням, перевантаженням та страхуванням.

Метод оцінки особливих випадків використовується після невдалих спроб обчислити митну вартість імпорто-

ваного товару першими двома способами та не дозволяє застосовувати ціну продажу товарів, вироблених у Латвійській Республіці. Окрім того забороняється використання максимальної з двох альтернативних вартостей, одна з яких дорівнює ціні імпортованих товарів на внутрішньому ринку.

Окремими статтями визначено категорії, що застосовуються в разі визначення митної вартості імпортованих товарів, а саме: «подібні товари», «однакові товари» та «взаємопов'язані особи».

Уважне порівняння методів визначення митної вартості запропонованих Основами митних законодавств країн-учасниць СНД та Митним Законом Латвійської Республіки дозволяє виявити багато спільного. Та головне, що у цих двох документах застосовується один і той самий принциповий підхід, викладений у статті VII Генеральної угоди по тарифах та торгівлі (ГАТТ).

Таким чином, розглянувши загальноприйняті методи визначення митної вартості імпортованого товару, та ознайомившись з принципами і методами проголошеними Кодексом митної вартості, Основами митних законодавств країн-учасниць СНД, особливостями визначення митної вартості у Російській Федерації та Латвійській Республіці, можна виявити багато спільного, що впливає на розробку експортної стратегії та тактики.

Це спільне, а в разі визначення країни-імпортера і відмінне, має використовуватись як вхідні посилки при плануванні та прогнозуванні (мал. 1.2). Має бути враховано те, що у країні-імпортері оцінка митної вартості експортованого товару — вельми складна процедура, а застосовуючи різні методи оцінки, країна імпорту може суттєво змінювати суму мита, та, тим самим, підвищувати або зменшувати рівень митно-тарифного захисту від проникнення товарів невітчизняного виробництва. Тому, як додатковий вхідний вплив на розробку стратегії та тактики, слід враховувати функцію Z впливу визначення митної вартості товару можливої країни імпорту. Ця функція Z може залежати від:

- ціни товару, що формується в процесі виконання умов поставки товару згідно з правилами «Інкотермсу»;
- ціни угоди, що має бути сплачена імпортером;

- вартості додаткових витрат покупця на комісійні, брокерські, пакувальні та інші послуги;
- ціни ідентичного товару;
- розрахункової ціни імпортованого товару;
- відповідної частки прибутку продавця від перепродажу товару в країні імпорту.

Додатково можуть бути використані та враховані фізичні характеристики товару, його якість та репутація на ринку, країна походження, виробник.

З урахуванням цих чинників, функцію впливу визначення митної вартості товару Z можна представити у такому вигляді

$$Z = f(V_b, W_p, P, M, L),$$

де V_b — один з методів визначення митної вартості товару, застосований у країні імпорту;

W_p — вартість додаткових витрат покупця на комісійні, брокерські послуги, пакування і т.ін.;

P — частка прибутку продавця, яка відраховується національним законодавством країни імпорту в разі перепродажу товару;

M — фізичні характеристики товару, його якість та репутація на ринку, що впливають на визначення митної вартості;

L — вплив країни походження на формування митної вартості товару.

Таким чином, урахування методів визначення митної вартості товару країни імпорту в процесі розробки стратегічних планів та прогнозів, тактичних дій дозволяють оцінити можливі вхідні митні бар'єри, які утворено національним законодавством з метою захисту вітчизняного ринку від проникнення товарів іноземного виробництва.

3.3. Особливості класифікації товарів для митного оформлення та її вплив на формування стратегії та тактики

1950 року в Брюсселі було підписано Конвенцію про створення товарної номенклатури. Країни, що підписали документ, мали перебудувати митні тарифи згідно з закладеними у ньому принципами. Вони прагнули уніфікувати

товарну номенклатуру таким чином, щоб, визначивши загальні принципи її побудови, зберегти за собою, виходячи з інтересів національної економіки, право проводити кодування з урахуванням особливостей вітчизняного виробництва.

З часом ускладнення номенклатури, поява нових видів товарів світової торгівлі, зміна виробничих технологій, а крім того, потреба забезпечення переходу від однієї національної версії товарної номенклатури до іншої спричинили розробку її нової редакції, яку було здійснено у 1978 році. Вона дістала назву Номенклатури Ради митного співробітництва. Але, незважаючи на те, що на неї припадало 75% світової торгівлі, низка країн, у тому числі США, СРСР, Китай та Канада її не прийняли.

Виходячи з потреби товарної номенклатури, яка б відповідала вимогам митних органів, сприяла комерційній діяльності, забезпечувала порівняння національних статистичних даних зовнішньої торгівлі, Рада митного співробітництва у Брюсселі розробила нову товарну номенклатуру — Гармонізовану систему опису та кодування товарів (ГС). Перехід на нову систему почався з 1 січня 1988 року. Гармонізована система містить у собі Уніфіковану товарну номенклатуру, Основні правила класифікації товарів та Алфавітний покажчик.

Товарну номенклатуру зовнішньоекономічної діяльності, що є основою системи державних заходів регулювання зовнішньоторговельної політики, розроблено на базі Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС) та Комбінованої тарифно-статистичної номенклатури Європейської економічної співдружності (КНЄЕС).

Товари, що обертаються у світовій торгівлі та класифіковані у Товарній номенклатурі зовнішньоекономічної діяльності (ТН ЗЕД), поділено на шість рівнів класифікації, де найвищими є 21 розділ, що далі поділяються на 97 груп, 33 підгрупи, 1241 товарну позицію, 3558 підпозицій та 5019 субпозицій. Взаємозалежність рівнів класифікації товарів представлено на мал. 3.3.

Основою побудови ТН ЗЕД виступає сукупність різних ознак товарів.

Формування розділів відбувається на підставі походження товару, матеріалу, призначення та хімічного складу. Розподіл розділів за цими ознаками показано на мал. 3.4.

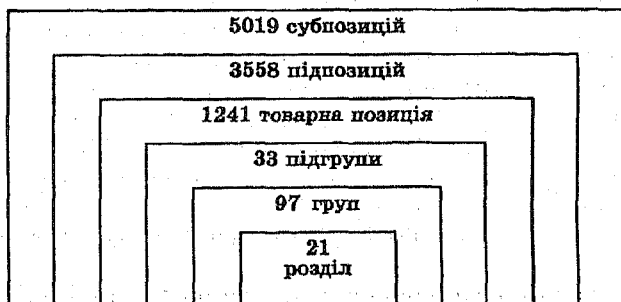
У побудову груп закладено принцип послідовності обробки товарів, починаючи від сировини та напівфабрикатів і аж до готових виробів, що створює умови для застосування товарної номенклатури при укладенні митного тарифу держави.

Побудова товарних позицій та субпозицій базується на застосуванні певних послідовних ознак. Можна виділити чотири основні — ступінь обробки, призначення, матеріал (сировина), з якого виготовлено товар, та його призначення у світовій торгівлі.

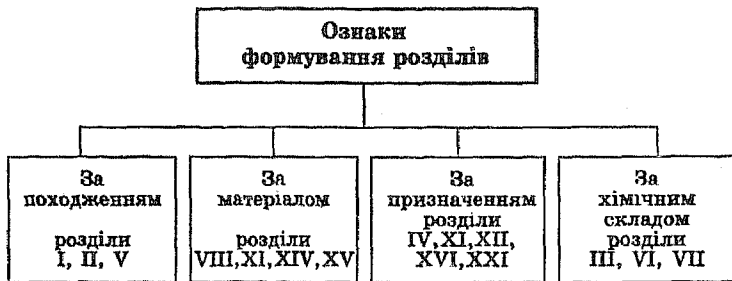
Шість основних правил класифікації товарів та примітки до розділів, груп, та подекуди субпозицій, що вважаються невід'ємною частиною ТН ЗЕД, дозволяють однозначно згрупувати товари та визначити обсяги кожної з груп.

Систему кодування товарів у ТН ЗЕД утворено для зручності інформації, її передавання та подальшої обробки на обчислювальних машинах.

Товари кодуються девятизначним кодом ТН ЗЕД, у якому перші дві цифри означають товарну групу, перші чотири — товарну позицію товару, перші шість — код товару згідно з Гармонізованою системою опису та кодування товарів (ГС), усі дев'ять цифр — товарну субпозицію товару. Таким чином, слід пам'ятати, що 1-6-й розряди відповідають групуванню товарів згідно з Гармонізованою системою опису та кодування товару, 7-8-й відповідають коду товару відповідно до кодифікації товарів Європейської співдружності, 9-й розряд передано до національних класифікаторів товарів.



Мал. 3.3. Взаємозалежність рівнів класифікації товарів згідно з ТН ЗЕД.



Мал. 3.4. Ознаки формування розділів ТН ЗЕД.

Згідно з Конвенцією про ГС країни, що застосовують систему опису товарів, не мають права міняти класифікацію товарів та їх код у межах перших шести знаків. У разі дотримання країнами цього положення, застосування ГС дозволяє проводити детальніший опис товару з застосуванням характеристик, які легко враховуються та фіксуються під час митного оформлення, і зменшують імовірність помилок у класифікації та кодуванні товарів, оскільки документи експортерів та імпортерів мають більш уніфікований характер. Крім того, зовнішньоторговельна статистика, яку укладено згідно з ГС, дозволяє визначити напрямки товарних потоків різних країн та удосконалювати систему статистики зовнішньої торгівлі окремих країн. Загальні основи торговельної статистики (шість знаків згідно з ГС) дозволяють при проведенні тактичного планування та прогнозування, визначити кон'юнктуру можливо-го ринку, позитивні та негативні аспекти законодавства можливої країни-партнера.

3.3.1. Правила кодування товарів

В умовах ринкової економіки для досягнення певного успіху на зовнішньому ринку треба постійно шукати інформацію стосовно сировини, напівфабрикатів, рекламувати товари вітчизняного виробництва, з'ясувати цінні показники певного товару на різних ринках. Це складно на внутрішніх ринках, а на зовнішніх і поготів. Система каталогів, що визначає можливості продавців або потреби покупців, переліки потрібних товарів допомагають оцінити

насиченість певного ринку товарами даного виду та потребують загальної системи опису та кодування товарів.

Два найбільш загальні принципи розрізнення товарів — це матеріал, з якого вироблено товар та функція, яку цей товар виконує. Кожний товар може бути класифіковано згідно з ГС у товарній позиції за матеріалом, з якого він вироблений, або за його функціями. Отже, загалом товар може бути класифіковано у декількох товарних позиціях, але для ухвалення остаточного рішення треба визначити тільки одну товарну позицію, яка відповідає даному товару. Цієї суперечності можна уникнути, застосовуючи примітки до даного розділу або групи ГС, та таким чином визначити пріоритет однієї товарної позиції перед іншою.

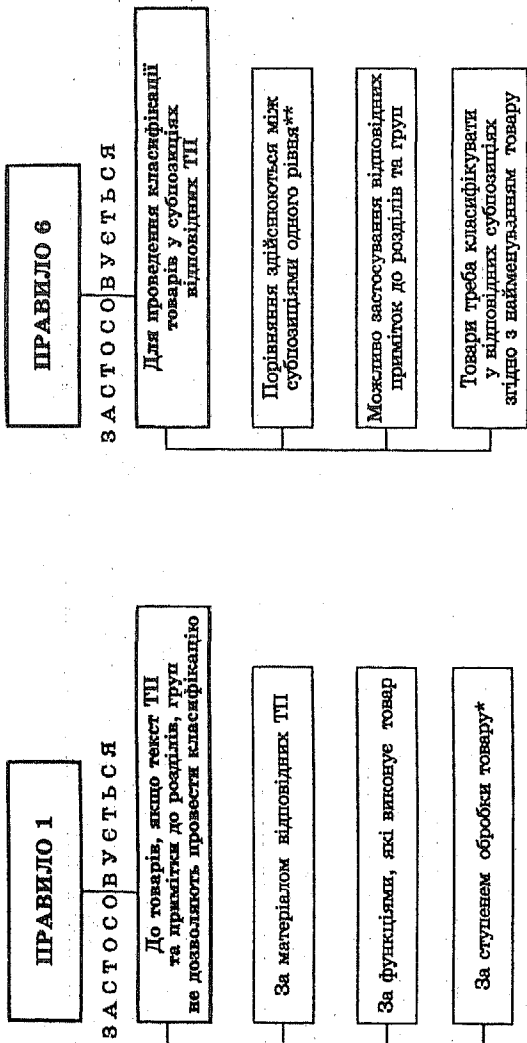
Крім цих двох основних принципів головне, на чому побудовано ГС, — це диференціація товарів за ступенем їхньої обробки. Примітки до розділів та груп дозволяють обрати товарну позицію за матеріалом, з якого зроблено товар, за функцією, яку він виконує та ступенем його обробки.

З метою уніфікації визначення коду товарів всіма користувачами ГС, розроблено єдину систему основних правил класифікації товарів.

Основні Правила, порядок їх застосування формалізовано представлено на мал. 3.5-3.8. Автор намагається розділити кожне основне Правило на складові частини, які дозволяють визначити обмеження та основні критерії щодо застосування кожного Правила. Запропоновані блок-схеми, не містять у собі всіх особливостей кожного правила, тому визначаючи код товару, крім них, треба застосовувати самі правила та примітки до розділів та груп ТН ЗЕД.

Основне Правило 1 інтерпретації ТН ЗЕД (мал. 3.5 а) застосовується тоді, коли текст товарної позиції та примітки до розділів і груп не дозволяють однозначно класифікувати товар. Класифікація товару проводиться за матеріалом, з якого його зроблено, за функціями, які він виконує, та за ступенем його обробки. У разі, коли товар можна віднести до більш ніж однієї товарної позиції, слід керуватися відповідними примітками до розділу та групи.

Основне Правило 2 інтерпретації ТН ЗЕД, у залежності від стану утворення товару, розділено на два правила — 2(а) та 2(б) (мал. 3.6). Правило 2(а) стосується некомплект-



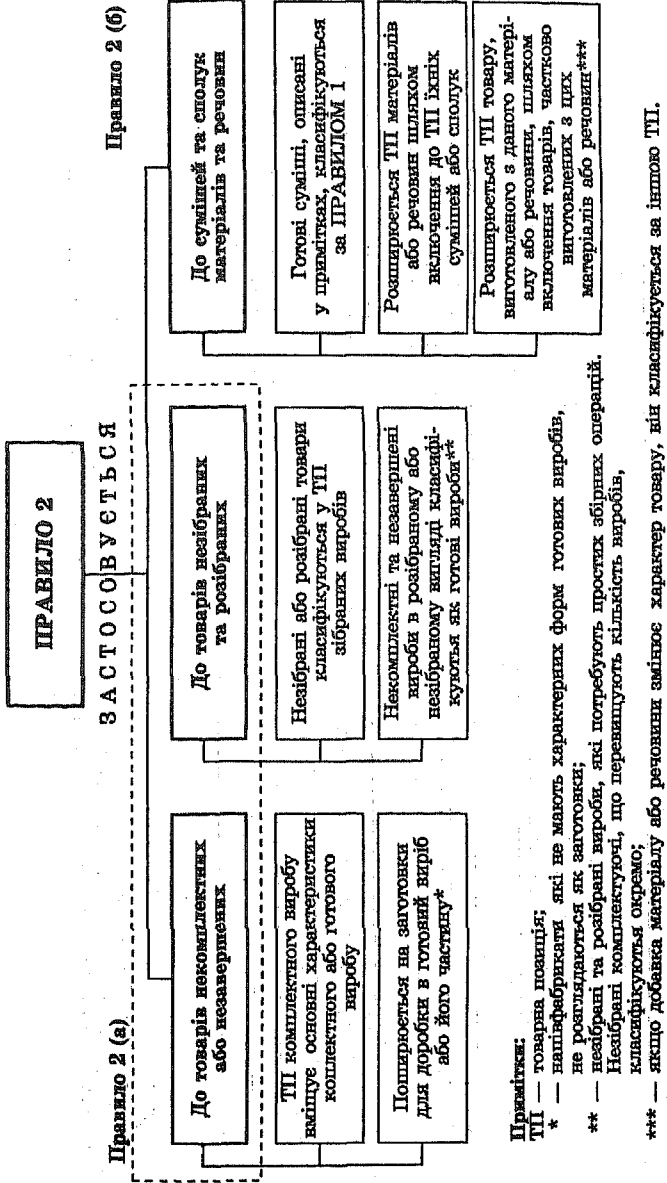
А

Б

Примітки:

- ТПІ — товарна позиція;
- * — за наявності суперечностей при класифікації, слід урахувувати примітки по розділу та групі;
- ** — «субпозиція одного рівня» — субпозиція з одним дефісом (рівень 1) або субпозиція з двома дефісами (рівень 2)

Мал. 3.5. Застосування Правил 1 та 6 інтерпретації ТН ЗЕД.



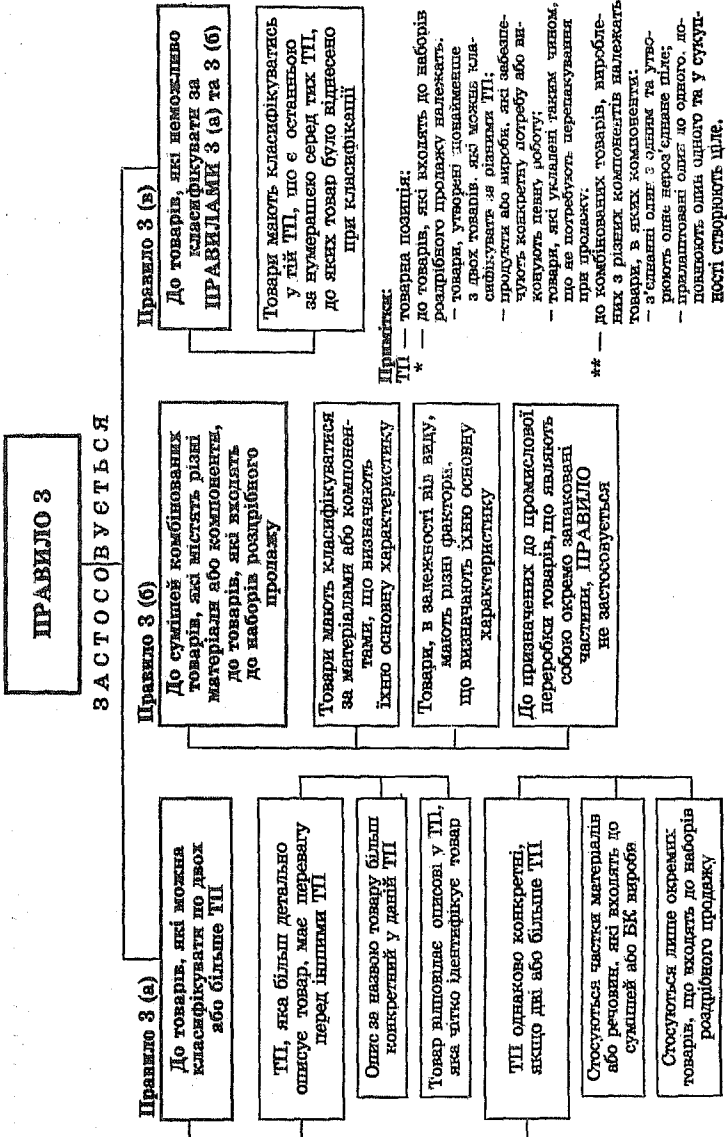
них або незавершених товарів, а також товарів незібраних та розібраних. Умовно Правило 2(а) можна, на думку автора, поширити на дві групи товарів відповідно до мал. 3.6. Товари некомплектні або незавершені класифікуються за ознаками, відповідно до яких товарна позиція комплектного виробу вміщує основні характеристики комплектного або готового виробу або, іншими словами, засвідчує наявність суттєвих ознак такого товару. При цьому, напівфабрикати, що не мають характерних форм готових виробів, не розглядаються як заготовки.

Друга (умовна) підгрупа Правила 2(а) стосується незібраних або зібраних товарів, які мають класифікуватися у товарних позиціях зібраних виробів.

Слід керуватись також тим, що некомплектні та незавершені вироби в розібраному або незібраному вигляді класифікуються як готові вироби. Зазначені незібрані та розібрані вироби для набуття відповідних ознак товару даної товарної позиції мають підлягати тільки простим складальним операціям. Особливістю Правила 2(а) є те, що комплектуючі, які перевищують кількість одиниць виробів, класифікуються окремо у товарних позиціях, які відповідають комплектуючим елементам готових виробів.

Правило 2(б) застосовується до товарів, які являють собою суміші або сполуки матеріалів та речовин. Крім того, правило 2(б) застосовується тоді, коли класифікуються товари, не згадувані в даній товарній позиції. Такі товари може бути віднесено до товарних позицій, у яких згадуються частини матеріалів, з яких вироблено даний товар. Правило 2(б) допомагає класифікувати товари, утворені з декількох матеріалів, та розширює товарні позиції матеріалів або речовин шляхом включення до них їх сумішей або сполук. Проводячи класифікацію слід урахувати, що одночасно з розширенням товарної позиції товару, виготовленого з даного матеріалу або речовини шляхом включення товарів, частково виготовлених з цих матеріалів або речовин можливо, що відповідна добавка матеріалу або речовини може змінювати характер товару, внаслідок чого він має класифікуватись в іншій товарній позиції.

Основне Правило 3 інтерпретації ТН ЗЕД (мал. 3.7) допомагає визначитися з товарами, які можна класифікувати за двома або більше товарними позиціями. Крім того,



Мат. 3.7. Застосування Правила 3 інтерпретації ТН ЗЕД.

воно стосується сумішей речовин, об'єднаних в одне ціле таким чином, що кінцевий продукт вважається одним товаром, а також товарів комбінованих, утворених з різних матеріалів та товарів, які входять до наборів роздрібного продажу. Правило 3 містить у собі, згідно з класифікацією (мал. 3.7), Правила 3(а), 3(б) та 3(в).

Правило 3(а) застосовується до товарів, які можна класифікувати за двома або більше товарними позиціями одночасно. Перевага надається тій товарній позиції, яка містить детальніший опис товару та дозволяє чітко його ідентифікувати. Слід зауважити, що у разі, коли товарні позиції рівнозначні (однаково конкретні), треба користуватися правилами 3(б) та 3(в). Це стосується часток матеріалів або речовин, які входять до сумішей або багатокмплектних виробів, та у разі, коли окремі товари набору роздрібного продажу можна віднести до двох або кількох товарних позицій.

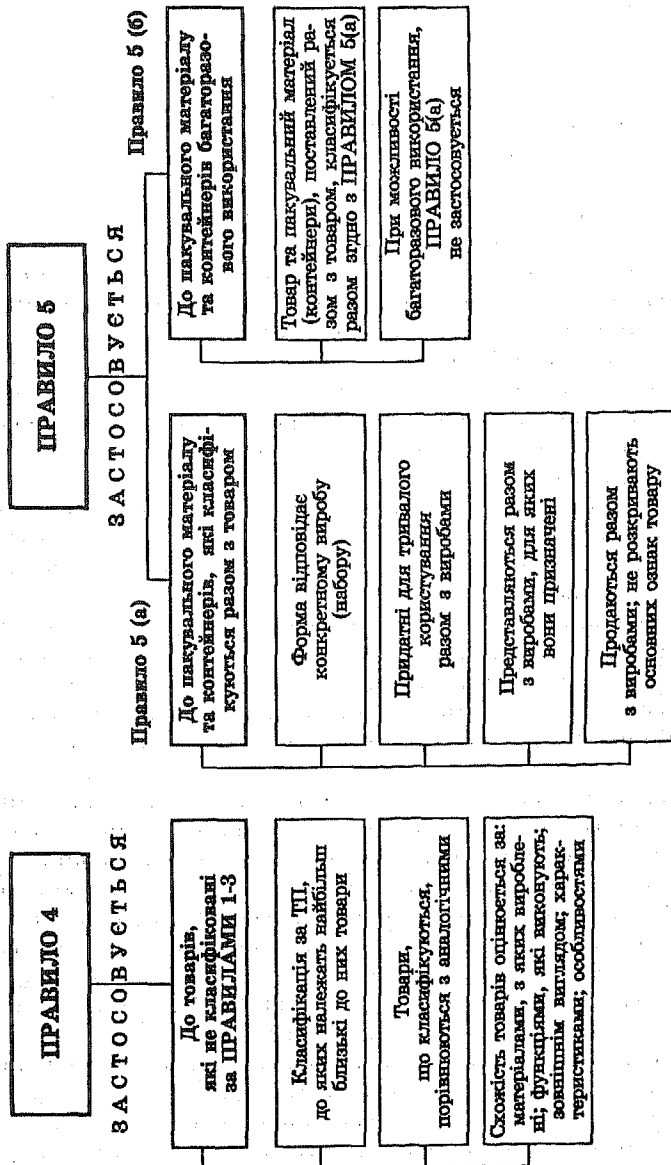
Правило 3(б) застосовується у разі класифікації товарів, утворених як суміші, комбінованих, утворених з різних матеріалів або компонентів, та таких, що входять до наборів роздрібного продажу.

Класифікація, у першу чергу, має проводитись за матеріалами або компонентами, які визначають основну характеристику товару. Її можуть визначати матеріал, компонент, обсяг, кількість, маса, вартість або роль, яку виконує складовий матеріал або компонент у процесі використання товару.

Правило 3(б) не застосовується до товарів, призначених для промислової переробки та утворених з окремо запакованих частин як у розібраному, так і зібраному вигляді.

Правило 3(в) застосовується до товарів, які не можна класифікувати за Правилами 3(а) та 3(б). У таких разі обирається товарна позиція, що є останньою за нумерацією серед тих, до яких товар може належати однаковою мірою.

Основне Правило 4 інтерпретації ТН ЗЕД (мал. 3.8 а) застосовується до товарів, які не були класифіковані на підставі положень Правил 1-3, та тоді, коли на перший погляд, товар не може бути класифікований за жодною товарною позицією. У цьому разі він класифікується за товарною позицією, до якої належить товар, найближчий до того, що класифікується. Схожість товарів оцінюється за



Мал. 3.8. Застосування Правил 4 та 5 інтерпретації ТН ЗЕД.

сукупністю таких ознак, як матеріал, з якого його зроблено, функції, які він виконує, його зовнішній вигляд, вартісні показники, характеристики та особливості.

Основне Правило 5 інтерпретації ТН ЗЕД (мал. 3.8 б) застосовується також до пакувального матеріалу та контейнерів багаторазового використання. Воно поділяється на правила 5(а) та 5(б).

Правило 5(а) стосується контейнерів та пакувального матеріалу, які класифікуються разом з товаром, для якого вони призначені. Контейнери або пакувальний матеріал мають відповідати вимогам зберігання конкретного виробу, бути придатні для тривалого використання разом з виробом, поставлятися та продаватися разом з виробом, для якого вони призначені.

Правило 5(б) дозволяє класифікувати пакувальний матеріал та контейнери багаторазового використання.

Попередньо розглянуті Правила з 1 по 5 дозволяють визначити коди товарів на рівні перших чотирьох знаків, а Правило 6 (мал. 3.5 б) — провести класифікацію на рівні субпозицій товарної позиції та визначити шість знаків коду. Воно застосовується для класифікації товарів у субпозиціях відповідних товарних груп за найменуванням цих субпозицій, приміток, а також у відповідності до основних Правил класифікації 1-5 тільки стосовно субпозицій однієї товарної позиції. Порівняння здійснюється між субпозиціями одного рівня (див. ** на мал. 3.5) з можливим застосуванням приміток до розділів та груп. Класифікацію слід проводити у відповідних субпозиціях згідно з найменуванням товару.

Побудова ТН ЗЕД на базі ГС визначає систему кодифікації товарів, у якій перші дві цифри коду визначають товарну групу, наступні чотири — товарну позицію, пята та шоста — субпозицію, а сьома, восьма та дев'ята — підсубпозицію.

Розглядаючи правила інтерпретації ТН ЗЕД та використовуючи їх для визначення коду товару, слід пам'ятати, що коди товарної номенклатури застосовуються кожною країною або групою країн для укладення митного тарифу, ліцензування та квотування, запровадження певних нетарифних обмежень як при експорті, так і при імпорті.

Розробляючи експортну чи імпорتنу стратегію і тактику як вхідну інформацію для формулювання мети прогнозу-

вання та планування слід використовувати дані щодо того чи іншого товару.

3.4. Основи визначення країни походження товару. Вплив сертифіката походження на застосування ставок мита

Разом з особливостями митного тарифу кожної країни та правилами визначення коду товару за ТН ЗЕД на застосування тарифних обмежень впливає документ, що фіксує країну походження товару.

Кожний товаровиробник-експортер має керуватися певними правилами визначення країни походження товару. Отже під час опрацювання стратегії та тактики виходу на зовнішній ринок вимоги цього документа та особливості його оформлення в різних країнах мають неодмінно враховуватись.

Розглянемо особливості цих документів, що впливають на наявність чи відсутність бар'єрів митно-тарифного регулювання країни-експортера.

П'ятого червня 1980 року було ухвалено угоду про уніфіковані правила визначення походження товарів з країн, що розвиваються при наданні тарифних преференцій в рамках Загальної системи преференцій, згідно з якою країною походження вважається країна, де товари було вироблено або піддано достатній переробці чи обробці, що дозволило отримати вироби з новими, більш якісними характеристиками.

Згідно з Угодою товарами, повністю виробленими в даній країні, вважаються:

- товари, що повністю вироблені в даній країні;
- корисні копалини, видобуті на її території або на її континентальному шельфі;
- рослинна продукція, вирощена та зібрана в даній країні;
- живі тварини, народжені та вирощені в даній країні;
- продукція, отримана від живих тварин в даній країні;
- продукти мисливського та рибальського господарства, вироблені в даній країні;
- продукти морського рибальства та інші морські продукти, добути суднами даної країни, а також суднами, зафрахтованими для неї;

- продукти, виготовлені на борту плавучих рибзаводів даної країни, а також на борту рибзаводів, зафрахтованих нею;

- зібрані в даній країні використані продукти, придатні для відновлювання сировини;

- відходи та скрап, отримані в результаті виробничої діяльності даної країни;

- товари, вироблені в даній країні виключно з продуктів, зазначених у попередніх підпунктах.

У разі, коли у виготовленні товару брали участь дві або більше країн, товар, відповідно до вимог критерію достатньої переробки вважається виробленим в одній із зазначених країн, якщо:

- товар достатньо перероблювався або оброблявся в даній країні, а вартість товарів, походженням з інших країн або з невідомої країни, не перевищує 50 відсотків вартості товару, що експортується з даної країни;

- товар достатньо перероблювався або оброблявся у декількох країнах, а вартість товарів, походженням з інших преференційних країн або невідомого походження, не перевищує 50 відсотків вартості товару, що експортується однією з цих країн;

- товар вироблено в одній з країн, на які поширюється тарифний преференційний режим, а достатньо оброблено або перероблено в інших подібних країнах.

Вартість виготовленого товару, до якого застосовується критерій «достатньої переробки» визначається на підставі вартості цього товару, визначеної в країні виробника-експортера товару.

Слід зауважити, що критерій «достатньої переробки» загалом, може полягати у виконанні певних правил, таких як зміна товаром після переробки товарної позиції ТН ЗЕД, а також, коли відсоток додатково використаного матеріалу або додана до вартості товару вартість переробки досягає фіксованої межі. Крім цього, можна керуватися переліком виробничих або технологічних процесів, достатніх або недостатніх для того, щоб товар вважався походженням з тієї країни, де ці процеси мали місце.

Суттєво впливає на застосування митно-тарифних засобів регулювання щодо імпортованого товару виконання ви-

мог «безпосередньої закупівлі» та «безпосереднього відвантаження».

Вимоги «безпосередньої закупівлі» полягають у тому, що імпортер уклав угоду купівлі з фірмою, зареєстрованою у країні, що розвивається, та на яку поширюється тарифний преференційний режим.

Вимоги «безпосереднього відвантаження» полягають у тому, що товари з країни-виробника мають відвантажуватися безпосередньо до країни, яка надає даному товару тарифні преференції.

Розглянуті три позиції визначення країни походження товару — відображаються в одному документі, який підтверджує експорт товару з країни, якій надано преференційний режим у країні імпорту.

Документом, що посвідчує походження товару з країн, що розвиваються, та на які поширюється тарифний преференційний режим, є сертифікат походження товару за формою «А» ухвалений у рамках Загальної системи преференцій.

Сертифікат за формою «А» видається у країні-виробникові товару та пред'являється митному органу в країні імпорту. Він передбачає, що різниця між фактичною та заявленою у сертифікаті кількістю товару не має перевищувати 5 відсотків. Для товарної партії вартістю менше 5000 американських доларів сертифікат не потрібен, а визначення країни походження проводиться за рахунком-фактурою або за товарно-супроводжувальними документами даної партії товару.

Особливістю сертифіката за формою «А» є те, що він має видаватись країною експорту, а отримувач мусить бути стороною зовнішньоекономічної угоди та резидентом країни імпорту. Сертифікат має бути заповнений належним чином. Критерії походження товару відображаються у графі 8 та позначаються такими символами:

Р — товар повністю вироблено в країні експорту;

Рк — товар виготовлено в одній з країн, на яку поширюється тарифний преференційний режим, та оброблено чи перероблено в інших подібних країнах.

У = ... — товар вироблено в країні експорту з використанням імпортованих компонентів походженням з непреференційних країн. При цьому, після літери «У» на місці

«...» проставляється відсотковий вміст таких компонентів у загальній вартості експортованого товару на базі ціни ФОБ. Наприклад, якщо $У = 52\%$, це свідчить, що частка імпортованого компоненту перевищує межу 50% . Отже, цей товар не може вважатися товаром, що походить з країни експорту, і застосовувати до нього преференційний режим не можна. Для отримання преференційного режиму відсотковий показник має бути нижче або дорівнювати 50 відсоткам.

Відсутність сертифіката, неможливість його пред'явлення митному органу або невиконання інших умов, передбачених Угодою, зобов'язує імпортера сплатити ввізне мито за максимальними ставками. Питання звільнення від сплати мита або його повернення може розглядатись митним органом тільки за наявності заповненого належним чином сертифіката за формою «А» або в разі усунення інших порушень правил походження. Повернення стягнутого мита можливе тільки в разі пред'явлення митному органу сертифіката не пізніше, ніж через один рік після ввезення товару. Після цього терміну питання повернення мита не розглядається.

Таким чином, єдиним документом, який посвідчує країну походження товару, згідно з Угодою про уніфіковані правила визначення походження товарів з країн, що розвиваються відповідним чином оформлений сертифікат за формою «А». Тарифні преференції надаються за наявності такого сертифіката та в разі виконання умов «безпосереднього відвантаження» та «безпосередньої закупівлі».

Особливу увагу слід звернути на те, що на імпортовані товари, стосовно яких порушено хоча б одну з розглянутих вимог, тарифні преференції не поширюються. Під час митного оформлення мито нараховується на загальних підставах.

Країнами колишнього СРСР, з метою митно-тарифного регулювання експортно-імпортних операцій з товарами, які походять з держав-учасниць Співдружності незалежних держав та обертаяться у зовнішній торгівлі між ними, 24 вересня 1993 року рішенням Ради глав урядів СНД затверджено Правила визначення країни походження товарів.

Згідно з ними, набули чинності такі основні терміни, як країна походження товару, критерій достатньої переробки, повністю вироблені в даній державі товари та інші, що від-

повідать поняттям, закладеним Угодою про уніфіковані правила. Разом з цим, Правила мають певні особливості, які конкретизували деякі положення Угоди. Так, наприклад, у разі спору щодо визначення країни походження, товар вважається достатньо переробленим, якщо сталася зміна товарної позиції (класифікаційного коду товару) за Товарною номенклатурою на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків.

Стаття 10 Правил визначає, що для «засвідчення походження товару в даній державі-учасниці СНД, необхідно подання митним органам країни ввозу декларації-сертифіката про походження товару».

Сертифікат має містити конкретні відомості про товар, на який його видано, а саме — кількість місць і вид упаковки, опис товару, згідно з яким можна однозначно провести ідентифікацію, вага брутто та нетто. Крім того, зазначається найменування та адреси експортера і імпортера, засоби транспортування і маршрут руху.

За наявності сумнівів щодо достовірності відомостей, які містяться у сертифікаті, митні органи можуть звертатись до уповноважених на те організацій країни експорту з мотивованим проханням повідомити додаткові або уточнюючі дані.

Сертифікат походження товару з країн СНД мусить однозначно свідчити походження товару з відповідної країни, що має підтверджуватися письмовою декларацією експортера про відповідність товару критерію походження. Відомості повинні засвідчуватись органом, який видав сертифікат про те, що надані експортером в сертифікаті дані відповідають дійсності. Це сертифікат про походження товару за формою «СТ-1», що набув великого значення у зовнішньоторговельних операціях між державами-учасницями СНД.

Наявність сертифіката за формою «СТ-1», який засвідчує країну походження товару та виконання умов безпосереднього відвантаження та безпосередньої закупівлі звільняє імпортера від сплати ввізного мита, а для експортера стає гарантією того, що митно-тарифні бар'єри країни-імпортера мінімально впливатимуть на вартісні показники експортованого товару.

Розглянуті складові тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності переконують, що види мита та

принципи визначення митної вартості, кодування товарів згідно з ТН ЗЕД, визначення країни походження товару мають урахуватись при проведенні прогнозування та планування стратегічних та тактичних управлінських рішень. Слід розуміти, що такі комплексні та, на перший погляд, не взаємозалежні категорії, як «митна вартість», «код товару» та правила визначення країни походження є категоріями взаємопов'язаними, які суттєво впливають на застосування митно-тарифного законодавства країною-імпортером. Відсутність або недостатність інформації хоча б по одній з розглянутих категорій може утворити для експортера нездоланні перешкоди у вигляді застосування в країні імпорту повних ставок ввізного мита, а отже, суттєво підвищити вартість експортованого товару та утворити певні ці нові бар'єри щодо реалізації аналогічних або подібних товарів місцевого виробництва.

Висновки.

I. Державне регулювання міжнародної торгівлі виявляється у зовнішньоторговельній політиці держави, спрямованій на стимулювання або обмеження експорту чи імпорту товарів. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності посідає в регулюванні міжнародної торгівлі центральне місце.

II. Тарифне регулювання зовнішньої торгівлі комплексно впливає на обсяги сум нарахованого мита на товари, що є об'єктом експортно-імпортних операцій. Комплексність впливу проявляється у потребі визначення митної вартості товару, з якої нараховуватимуться суми мита, коду товару, відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності, та країни походження товару, що може суттєво вплинути на застосування окремих ставок мита.

III. Підгрунтям митно-тарифного регулювання виступають ставки мита, систематизовані у національних митних тарифах, що поділяються на простий та складний тарифи. Простий митний тариф передбачає для кожного товару одну ставку мита, яка застосовується незалежно від країни походження товару або інших обставин. Складний митний тариф може передбачати наявність декількох ставок мита, які застосовуються певною країною, залежно від наявності відповідних економічних угод з країнами походження то-

варів. Складний митний тариф може мати три види ставок автономну, конверсійну та преференційну, які можуть застосовуватися до товару, що походить з різних країн.

IV. Види мита можна класифікувати залежно від способу стягнення, об'єкта обкладення, характеру застосування, походження, типу або способу нарахування. Незалежно від підходу до систематизації видів мита, головне, щоб класифікація надавала найбільш прозоре уявлення про вплив державної системи тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на вартість експортованого товару на внутрішньому споживчому ринку.

V. Митна вартість товару є підґрунтям для визначення сум мита в експортно-імпорتنих операціях та являє собою ціну реально сплачену або ту, що підлягає сплаті за товар у разі його продажу в країну імпорту. Разом з цим має бути необмежений перехід права власності на товар до імпортера. Ціна ж залежить тільки від якісних та кількісних характеристик товару за умови, що частина прибутку, у тому чи іншому вигляді, не повертається імпортером експортеру, а експортер та імпортер не є взаємозалежними особами.

VI. Національні методи визначення митної вартості товару, що є об'єктом експортно-імпоротної операції, мають базуватись на Кодексі про митну вартість ГАТТ, який передбачає визначення митної вартості імпортованого товару з використанням ціни ідентичного або подібного товару, а у разі відсутності інформації про таку ціну, шляхом розрахунків, які проводяться на підставі витрат виробництва, вартості сировини та матеріалів, прибутку та витрат, пов'язаних з реалізацією товару. В такому разі використовувати для розрахунків як базові ціни внутрішнього національного ринку забороняється.

VII. Оцінка митної вартості товару вельми складна процедура, але має бути взята до уваги при розробці планів та прогнозів експортної спрямованості. Митна вартість залежить від можливого застосування одного з методів її визначення країни імпорту, вартості додаткових витрат покупця на комісійні, брокерські послуги, пакування та інше, фізичних та якісних характеристик товару, репутації його на ринку, правильності визначення країни походження товару.

VIII. Товарну номенклатуру зовнішньоекономічної діяльності розроблено на базі Гармонізованої системи опису та кодування товарів та Комбінованої тарифно-статистичної номенклатури Європейської економічної співдружності, що дозволяє проводити більш детальний опис товару із застосуванням характеристик, які легко врахувати та зафіксувати при митному оформленні, зменшити ймовірність помилок у класифікації та кодуванні товарів оскільки документи експортерів та імпортерів мають більш уніфікований характер.

IX. Шість основних Правил інтерпретації ТН ЗЕД, примітки до розділів та груп ТН ЗЕД дозволяють однозначно класифікувати товар, а наведена формалізація Правил, яка є загальноприйнятою, дозволить визначити яке саме з них слід застосовувати.

X. Єдиний підхід різних держав до кодування товарів та застосування основних Правил у зовнішньоторговельних стосунках, дозволяє використовувати як вхідну інформацію, в разі планування експортної стратегії, ставки митного тарифу іноземних держав, переліки товарів, що підлягають ліцензуванню та квотуванню, визначатися з переліком нетарифних обмежень, що можуть застосовуватись у країні імпорту до тих чи інших товарів.

XI. Визначення країни походження товару, що суттєво впливає на застосування ставок мита, ґрунтується на трьох складових: визначенні країни-виробника товару, безпосередній закупівлі та безпосередньому відвантаженні, що відображається у сертифікаті походження товару, який супроводжує кожну товарну партію, що є об'єктом зовнішньоторговельної операції.



Глава 4 Нетарифне регулювання

Одним з інструментів регулювання зовнішньоторговельної політики держави (мал. 2.1) є нетарифне регулювання. Засоби нетарифного регулювання, на перший погляд, не мають такого суттєвого впливу на зовнішню торгівлю як митно-тарифні, але у зв'язку зі своєю національною приналежністю та особливостями застосування вони стають регулюючим фактором при експорті та імпорті.

Нетарифні обмеження є комплексом національних адміністративних заходів, які нерідко не пов'язані безпосередньо з зовнішньою торгівлею, але виконують функції регулятора експортних та імпортних операцій. Низка авторів, які розглядають проблеми менеджменту зовнішньоекономічної діяльності [4, 17, 30], її економічного підґрунтя [16, 20, 29] та митного регулювання [18, 19, 31, 186], певним чином торкаються питань регулювання зовнішньоторговельних операцій нетарифними засобами.

Для оцінки державного впливу засобів нетарифного регулювання доцільно певним чином їх класифікувати, що дозволить у разі розробки стратегічних та тактичних прогнозів і планів експортної політики окрес-

лити межі та ступінь впливу факторів нетарифного регулювання країн експорту та імпорту, кордонів Проблеми, як рушійної сили процесів планування.

Класифікуючи нетарифне регулювання, автор пропонує власне трактування деяких термінів, а саме:

метод нетарифного регулювання — один із проявів конкретного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

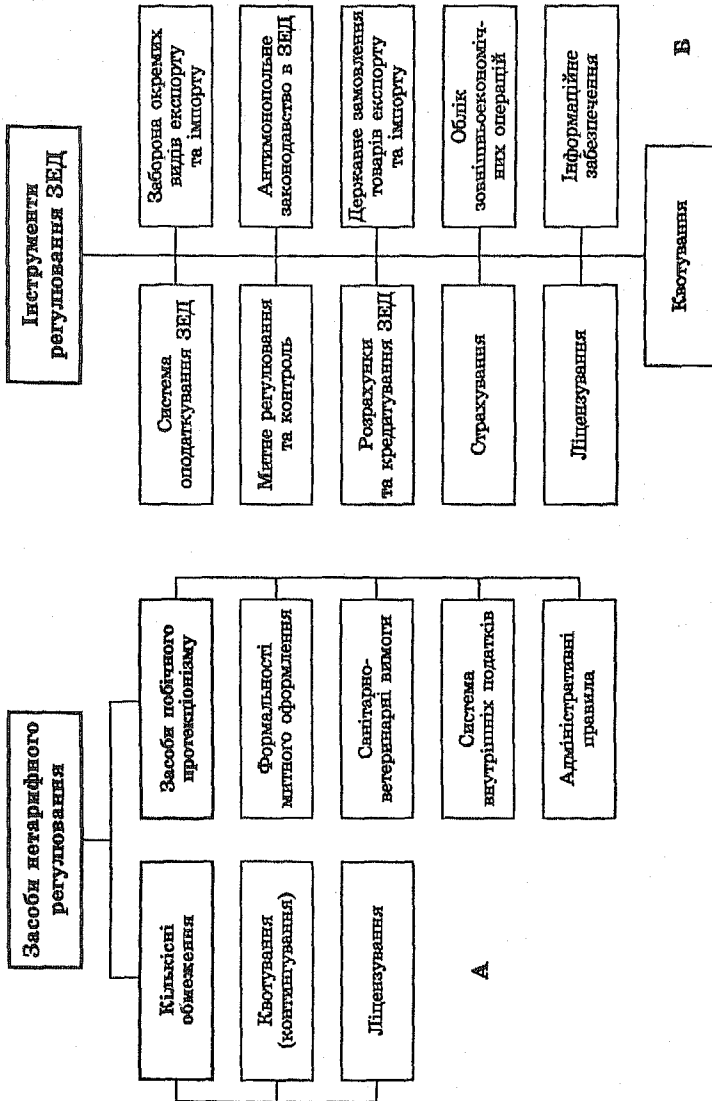
засіб — сукупність методів, яких поєднує мета їхнього впливу на державне адміністрування експортно-імпортних операцій.

Наприклад, кількісні обмеження як засіб нетарифного регулювання складається з сукупності адміністративних методів, а саме квотування, ліцензування та «добровільного» обмеження експорту. Введення даних методів має одну мету — кількісне та вартісне обмеження експорту чи імпорту товарів.

Така класифікація дозволить розподілити засоби і методи даного інструменту зовнішньоторговельної політики у відповідності до їхнього впливу на експортно-імпортні операції, а також окреслити кордони рушійної сили процесу планування.

4.1. Класифікація засобів нетарифного регулювання фахівцями менеджменту

Систематизацію засобів нетарифного регулювання з погляду фахівців менеджменту представлено на малюнку 4.1. Її зроблено на підставі поділу на засоби кількісного обмеження та побічного протекціонізму [17]. Як обмежувальні заходи розглянуто квотування (контингування) та ліцензування, що полягають у виділенні певної обмеженої кількості товарів (квотування) та обов'язковості отримання державного дозвільного документа — ліцензії на проведення експортних та імпортних операцій з певним товаром у обмеженій нею кількості. Водночас, нетарифні засоби державного регулювання, які спрямовані на захист вітчизняного товаровиробника становлять певні ускладнення в разі митного оформлення експортно-імпортних операцій, отримання державних дозвільних документів, які засвідчують відповідність якості імпортованих товарів національним санітарно-



Мал. 4.1. Класифікація засобів нетарифного регулювання з позиції менеджменту зовнішньоекономічної діяльності.

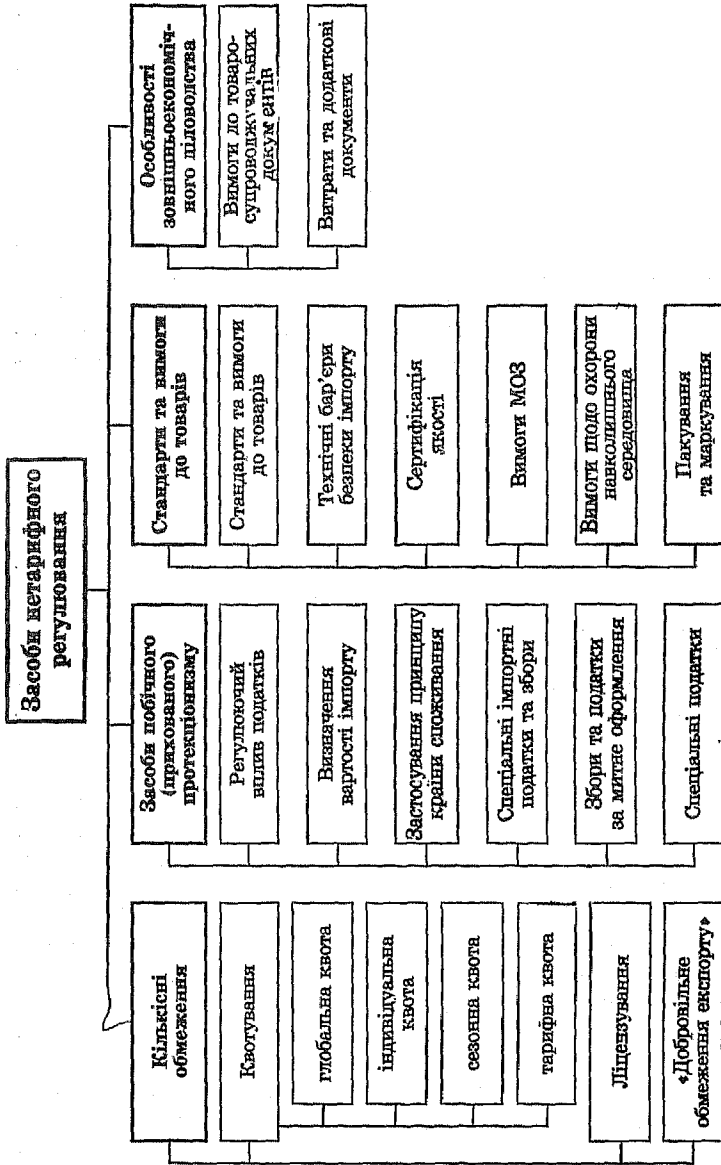
ветеринарним нормам. Суттєвим побічним засобом протекціонізму, стосовно товарів вітчизняного виробництва, вважається система внутрішніх податків, яка шляхом оподаткування імпортованих товарів підвищує їхню ціну на внутрішньому національному ринку. Не розкритими у авторів [17] лишилися адміністративні правила щодо імпортованих товарів, як один із напрямків побічного протекціонізму.

На мал. 4.1. Б представлено позицію інших авторів — фахівців менеджменту зовнішньоекономічної діяльності [14]. Вони обмежилися переліком певних національних заходів, які, на їхню думку, впливають на ухвалення рішення щодо зовнішньоекономічних операцій. Особливістю цього переліку стосовно представлено на мал. 4.1. А є те, що додатково до нетарифних заходів віднесено національні системи розрахунків та кредитування зовнішньоекономічної діяльності, умови страхування ризиків при виконанні зовнішньоторговельних угод. Можна окремо виділити аспекти національного законодавства, які обмежують експорт та імпорт окремих видів товарів, запроваджують облік зовнішньоекономічних операцій, антимонопольні обмеження у зовнішню торгівлю та разом з цим забезпечують державне замовлення товарів експорту та імпорту. В такому разі інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, як фактор забезпечення планування та прогнозування разом з окресленою проблемою складає основу управлінського уявлення стратегічного рішення.

Таким чином, хоча фахівці менеджменту і роблять певні спроби систематизації засобів нетарифного регулювання, наведена класифікація має дещо спрощений вигляд та не охоплює всієї сукупності факторів адміністративного впливу держави на зовнішньоторговельну діяльність.

4.2. Два підходи до класифікації засобів нетарифного регулювання з позицій економічного обґрунтування ЗЕД

Фахівці-економісти вирішують проблему класифікації засобів нетарифного регулювання дещо інакше, а саме з погляду економічного обґрунтування їхнього впливу на імпортовані, призначені для споживання на внутрішньому ринку товари,



Мал. 4.2. Класифікація засобів нетарифного регулювання з позиції економічного обґрунтування ЗЕД.

та експортні товари вітчизняного виробництва [16, 20, 29]. Така спроба більш прозора та зрозуміла при оцінці їхнього впливу на прогнозування та планування експортного напрямку.

Першим буде розглянуто підхід до класифікації викладений у [16].

Запропонована економістами систематизація засобів нетарифного регулювання [16] відрізняється від варіанту фахівців менеджменту. Її представлено на малюнку 4.2, де засоби нетарифного регулювання об'єднано в чотири окремі групи.

Першу групу утворюють так звані методи, пов'язані з кількісними обмеженнями, застосування яких здійснюється через адміністративний вплив держави на зовнішньоторговельні операції.

Головна мета кількісних обмежень полягає у захисті внутрішнього ринку від проникнення товарів іноземного виробництва. Тим самим захищається вітчизняний товаровиробник, коли застосування митно-тарифних засобів регулювання зовнішньоекономічної діяльності вичерпало себе або їхній вплив, з погляду держави, не достатньо ефективний. У цьому разі держава застосовує кількісні обмеження експорту та імпорту. Два основні методи — це квотування (контентування) та ліцензування, що є обмеженням на певний термін імпорту (експорту) товарів за кількістю, обсягом або вартістю, і полягає у отриманні відповідного дозвільного державного документа (ліцензії) на здійснення експорту (імпорту). Згідно з законодавчою базою держави, яка здійснює ліцензування, існують разові або генеральні ліцензії на експорт та імпорт. Різниця між цими видами ліцензій полягає у тому, що в разовій ліцензії наводяться кількісні та вартісні показники товару, а також зазначається термін її дії, тоді як у генеральній ліцензії подається лише перелік товарів, а впродовж терміну її чинності кількісних або вартісних обмежень не передбачається. Генеральні ліцензії, згідно з національним законодавством, можуть мати деякі особливості, які певним чином регулюють експортні або імпортні операції.

Ліцензування тісно пов'язане з квотуванням експорту та імпорту. Існують глобальні, індивідуальні, сезонні та тарифні квоти. Глобальні квоти визначають обсяги експорту (імпорту) у вартісних або фізичних одиницях на

певний період часу. Індивідуальна квота передбачає розподіл обсягів експорту чи імпорту для певних країн. Сезонні квоти поширюються на певні сільськогосподарські товари та забезпечують регулювання надходження імпортованої сільськогосподарської продукції у певні сезони року. Мета сезонного квотування — забезпечити пріоритетний збут товарів вітчизняного виробництва та, тим самим, забезпечити підтримку національних виробників сільгосп-продукції.

Тарифна квота являє собою поєднання кількісного обмеження та митно-тарифних засобів. Вона визначає обсяги імпортованого товару за мінімальними розмірами мита. До товарів, що імпортуються поза квотою, застосовуються ставки мита на загальних підставах.

«Добровільне обмеження експорту» полягає у тому, що країни-імпортери, застосовуючи політичні та економічні важелі, пропонують країні-експортеру зменшити обсяги продажу певних товарів на зовнішньому ринку.

До другої групи віднесено методи «побічного» або «прихованого» протекціонізму, серед яких центральне місце посідає регулюючий вплив податків та податкової політики держави. Податки безпосередньо впливають на вартість імпортованих товарів, а в разі зниження ставок імпортного мита суттєво підвищується роль внутрішніх податків, які ведуть до загального підвищення цін на товари. Податком, який безпосередньо стягується при митному оформленні товарів, є податок на додану вартість.

Введено [16] показник — «вартість ввезення» товару на внутрішній ринок, який складається з трьох основних компонентів: відшкодування на транспортування, суми мита та суми податків, що накладаються на імпортовані товари. Він визначає суму, яку має сплатити імпортер в разі випуску товару у вільний обіг на внутрішньому споживчому ринку. Податки, якими обкладаються імпортовані товари, суттєво підвищують вартісні показники. Застосовуються вони, починаючи від перетину митного кордону, і до реалізації товару кінцевому споживачу. Підвищення ціни імпортованого товару зменшує його конкурентоспроможність стосовно національних товарів за ціновими показниками. Аби уникнути подвійного стягнення податків з товарів у разі експорту або імпорту, укладаються відповідні

міждержавні угоди, які регулюють стягнення внутрішніх податків тільки в одній країні експорту чи імпорту.

Принцип «країни споживання» полягає у тому, що всі товари, які споживаються в даній країні, незалежно від походження — вітчизняні чи імпортовані, обкладаються однаковими податками. Разом з тим, податки з імпортованих товарів стягуються в разі митного оформлення у вільний обіг на національному ринку. З вітчизняних товарів податки стягуються тільки в разі реалізації їх споживачеві. Такий принцип застосування механізму оподаткування утворює певний розрив у часі сплати податку та надає вітчизняним товаровиробникам певні переваги на внутрішньому споживчому ринку. Експортовані товари вітчизняного виробництва звільняються від побічних податків. Таким чином експортери (товаровиробники) отримують умовні субсидії на суму несплаченого (поверненого) податку. Тим часом імпортер сплачує податки за іноземні товари на момент митного оформлення. Отже, з цих товарів стягується той самий податок, що й з вітчизняних, але між моментами оподаткування імпортованих та вітчизняних товарів утворюється певний розрив у часі, що надає відповідні переваги вітчизняним товаровиробникам.

У розділі 3.2 було розглянуто аспекти визначення митної вартості імпортованих товарів, яка суттєво відрізняється від оптової вартості товарів вітчизняного виробництва. Обкладання податками імпортованих товарів здійснюється з митної, а не з оптової вартості, що утворює певний ціновий бар'єр для імпортованих товарів на внутрішньому споживчому ринку.

Таким чином, регулюючий вплив національних податків та додаткових відшкодувань на вартість імпорту та застосування принципу країни споживання, певним чином перешкоджають просуванню імпортованих товарів на внутрішній споживчий ринок.

Разом з підвищенням вартості у зв'язку з застосуванням національної системи оподаткування, вартість імпортованих товарів може підвищуватись за рахунок спеціальних імпортних податків та зборів, які за своїм економічним змістом відповідають імпортному миту, але застосовуються державою тільки як надзвичайний засіб з метою ліквідації дефіциту торговельного та бюджетного балансів

країни. Крім того, цей засіб може застосовуватись державою, аби примусити ту чи іншу країну ввести «добровільне» обмеження експорту.

Збори та податки за дотримання національних особливостей митного оформлення вантажів суттєво не впливають на вартість імпортованого товару, але у зв'язку з відсутністю еквівалентів серед внутрішніх податків, ці збори та податки мають певний протекціоністський характер.

Спеціальні податки на внутрішньому споживчому ринку виконують особливу функцію стосовно імпортованих товарів, хоча формально ставки податків однакові для імпортованих та вітчизняних товарів. У зв'язку з тим, що цінова база оподаткування та методика стягнення податку щодо вітчизняних товарів відрізняються від тих, що застосовуються до імпортованих товарів, вони суттєво підвищують ціну відносно вітчизняних товарів. Таким податком є акцизний збір, який стягується як з вітчизняних, так і з імпортованих товарів, таких як алкогольні, тютюнові вироби або товари, що в даній країні не виробляються. У деяких країнах це — кава, чай, шоколад і т. ін. Національний товаровиробник має можливість скористатися відстроченням сплати акцизного збору, але отримувач зобов'язаний сплатити цей податок за імпортований товар безпосередньо при митному оформленні та випуску його у вільний обіг на внутрішній ринок.

Розглянуте дозволяє зробити висновок, що засоби побічного (прихованого) протекціонізму суттєво впливають на підвищення ціни імпортованого товару, що створює певний ціновий бар'єр стосовно аналогічних або подібних національних товарів на внутрішньому споживчому ринку, та, тим самим, створює певні переваги для товарів національного виробництва.

Стандарти та вимоги до імпортованих товарів [16], як засобів нетарифного регулювання, складають третю групу, що утворена на підставі національних технічних, адміністративних норм та правил, запровадження яких утворює протекціоністські бар'єри на шляху імпортованих товарів. Ця група, що включає технічні бар'єри, якісні показники, санітарно-гігієнічні вимоги, параметри атестації фармацевтичної продукції, необхідність збереження навколишнього середовища та стандарти до маркування, пакування імпортованого товару, певним чином регулюється положення-

ми, напрацьованими у ході «Токійського раунду» ГАТТ. Країни, що брали участь у ньому, уклали угоду стосовно технічних бар'єрів у зовнішньоторговельних стосунках та усунення дискримінаційних технічних вимог до імпортованих товарів. Країнам-учасницям запропоновано не застосовувати протекціоністські національні стандарти та норми, оцінювати імпортовані товари тільки за стандартами та правилами, які застосовуються до вітчизняних товарів. Так, застосування технічних бар'єрів до імпортованих товарів забезпечує надходження товарів, які за своїми параметрами відповідають національним стандартам країни-імпортера. У разі розбіжностей у технічних характеристиках, для імпорту таких товарів виникають практично нездоланні перешкоди.

Якісні характеристики товару мають відповідати вимогам внутрішнього ринку країни-імпортера. При цьому кожна країна-імпортер застосовує свої національні системи перевірки якості товарів. Особливості національних систем перевірки якості можуть призвести до певних часових та матеріальних витрат на проведення випробувань як з боку експортера, так і імпортера відповідного товару. Перевірка якісних характеристик майже завжди застосовується до електротехнічних товарів, складного обладнання та хімічних речовин. Характеристики товарів можуть перевірятись у національному полі країни-імпортера, а також шляхом проведення експертних обстежень підприємств-виробників даної продукції у країні експорту. На підставі оцінки якісних характеристик товару, видається відповідний документ країни імпорту про безпеку застосування, що засвідчує відповідність імпортованого товару національним нормам та стандартам.

Національні санітарно-гігієнічні вимоги та вимоги Міністерства охорони здоров'я до відповідних імпортованих товарів переважно не збігаються з стандартами країни-виробника, що ускладнює проникнення товарів на внутрішній ринок країни імпорту. Відповіді на запитання, яку мету мають ті чи інші стандарти відносно імпортованих товарів (захист здоров'я споживачів або захист вітчизняних виробників аналогічних чи подібних товарів) — дуже важко, але один висновок можна зробити: застосування національних норм та стандартів утворює нетарифні ба-

р'єри імпорту. Незважаючи на наявність відповідного документа країни експорту, що підтверджує безпеку того чи іншого товару для споживачів, виникає потреба у проведенні випробувань, що в свою чергу підвищує вартість кожної партії товару. Проблема проникнення на внутрішній ринок країни імпортованих санітарно-гігієнічних та фармацевтичних товарів, продуктів харчування, медикаментів, тварин, ядохімікатів ускладнюється ще й з відсутністю загальноприйнятих міжнародних правил, які регулювали б застосування норм та стандартів до згаданої продукції.

Вимоги з охорони навколишнього середовища пов'язані, в першу чергу, з протекціоністським напрямком стандартів, які застосовуються до імпортованих товарів та базуються на вимогах до якості товарів або результатах їх випробувань чи досліджень.

Національні вимоги до пакування та маркування імпортованих товарів утворюють додатковий нетарифний бар'єр щодо проникнення імпортованих товарів на внутрішній ринок. Разом з цим, вимоги до пакування та маркування імпортованих товарів, які можуть бути іншими в країні-виробникові чи експортері, підвищують ціну товару у зв'язку з необхідністю виконання певних особливих вимог, таких як обмеження ваги товару в одній упаковці, наявність обов'язкової інформації на кожній упаковці тощо.

Отже, виконання вимог стандартів та правил країни імпортера утворює нетарифні перешкоди для проникнення товарів на внутрішній ринок. У разі дотримання цих вимог підвищується ціна товару, що в сукупності з заходами державного нетарифного регулювання є важелями протекціонізму стосовно товарів вітчизняного виробництва на внутрішньому ринку країни.

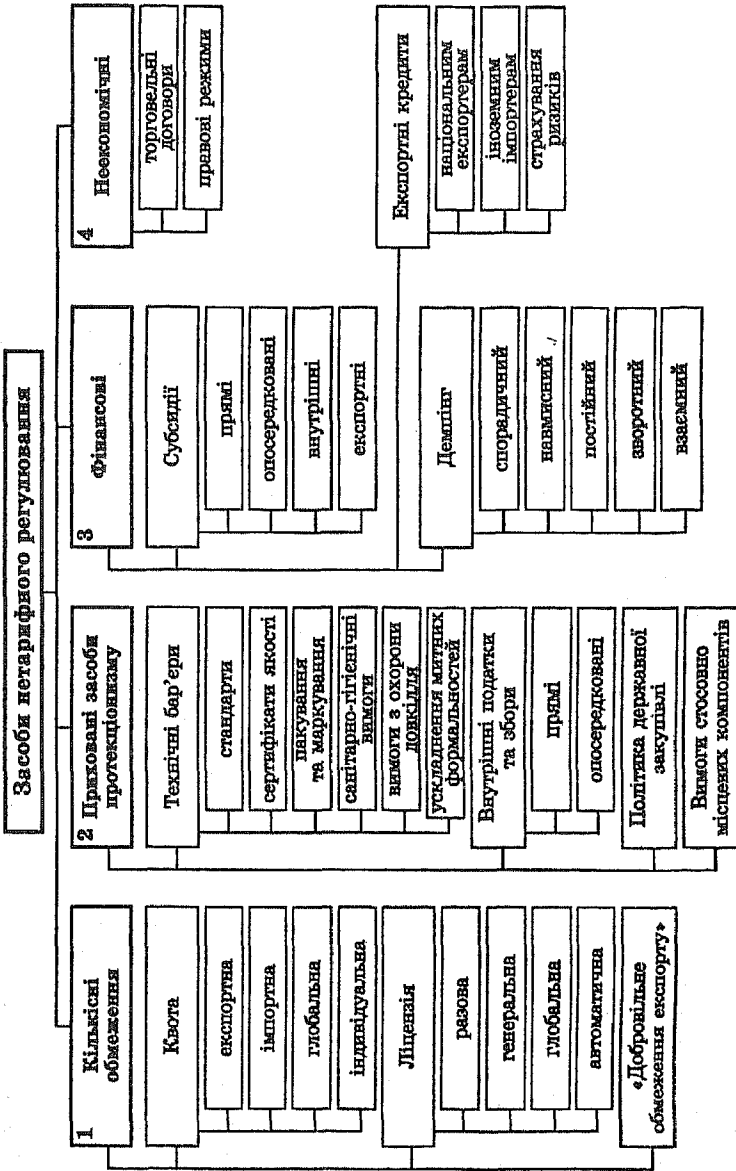
Останню, четверту групу методів утворюють вимоги до зовнішньоторговельного діловодства [16], що на думку автора утворюють окремий засіб нетарифного регулювання. Вони стосуються товаросупроводжувальних, транспортних та інших документів, у яких зазначається походження товару, цінові показники, технічні та якісні характеристики, його кількість. Отримання державних документів на товар в разі проведення експортних операцій потребує не тільки часу, коштів, а й підготовки пакету проміжних документів,

на підставі розгляду яких відповідними структурами держави буде видано кінцевий документ на партію товару. Національні вимоги до пакету документів, що супроводжують експортні вантажі, у багатьох країнах утворюють протекціоністський бар'єр на шляху експорту. Протекціонізм визначається відсутністю єдиних вимог до цих документів, а також вимогами стосовно зазначених у них відомостей, які становлять комерційну таємницю. Крім того, отримання кожного документа пов'язане з витратами, які можуть бути віднесені на вартість товару. Деякими країнами введено вимоги щодо виконання консульських формальностей — подання консульської фактури, отримання якої знову ж таки потребує витрат часу та коштів.

Розгляд особливостей оформлення зовнішньоторговельних документів свідчить, що будь-яка країна імпорту чи експорту може шляхом висування певних вимог стосовно дотримання національних особливостей укладення документів, що супроводжують товар, створити протекціоністський бар'єр, подолання якого потребує витрат часу та коштів, а отже і підвищує вартість товару в кожній конкретній зовнішньоторговельній операції.

Таким чином, розглянутий підхід до класифікації засобів нетарифного регулювання (малюнок 4.2) ґрунтується на виділенні чотирьох окремих напрямків: кількісних обмежень, методів побічного (прихованого) протекціонізму, стандартів та національних вимог до товарів, особливостей зовнішньоекономічного діловодства. Така класифікація окремо виділяє засоби побічного (прихованого) протекціонізму та вимоги національної системи стандартизації та сертифікації, що дозволяє розглядати їх як суттєві бар'єри для проникнення іноземних товарів на внутрішній споживчий ринок будь-якої країни.

Іншу класифікацію засобів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі з погляду фахівців-економістів [20] представлено на малюнку 4.3. У лівій колонці, так само як і на малюнку 4.2, наведено кількісні обмеження, як один з напрямків нетарифного регулювання. Особливістю є те, що квоти класифіковано з урахуванням напрямків їхньої дії (експортні та імпорتنі) та обсягів (глобальні та індивідуальні). Експортні квоти — це кількісні обмеження експорту, що введені на підставі міжнародних угод з



Мал. 4.3. Класифікація засобів та методів державного адміністративного регулювання з погляду економічного обґрунтування ЗЕД.

метою закріплення за кожною країною певного обсягу експорту або введені односторонньо окремою країною з метою обмеження експорту товарів, дефіцитних для внутрішнього ринку.

Імпортні квоти вводяться національним законодавством з метою захисту вітчизняних товаровиробників, регулювання попиту та пропозицій національного ринку на певні товари. Крім того, це може бути заходом-відповіддю на прояві зовнішньоторговельної політики країни або групи країн.

Застосування будь-якого виду квотування більш привабливе для усіх без винятку країн, оскільки це адміністративний державний засіб регулювання зовнішньої торгівлі.

Вплив кількісних обмежень як одного з засобів регулювання зовнішньої торгівлі, до переліку яких входять квотування, ліцензування та «добровільне» обмеження експорту, у [20] пропонується оцінювати певними показниками, розрахунок яких дозволяє зробити порівняння «вартості» подолання нетарифних бар'єрів у вигляді еквівалента адвалерного мита, яке обчислюється у відсотках до митної вартості.

Відмінність класифікації засобів побічного (прихованого) протекціонізму викладена у [20] (мал. 4.3), від уже розглянутих (мал. 4.2 [16]), полягає в тому, що стандарти та вимоги до товарів віднесено до протекціоністських засобів держави, а крім того, додані деякі нові. Цими методами є політика державної закупівлі та вимоги стосовно кількості місцевих компонентів. Політика державної закупівлі полягає у тому, що державні структури мають право купувати визначені урядом товари тільки у національних товаровиробників, незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожчими, ніж імпортовані. Такий захід є відкритим методом державної протекціоністської політики, спрямованої на захист вітчизняного товаровиробника. Законодавче закріплення вимог наявності певної частки національних компонентів у кінцевому продукті вітчизняного виробництва, за умови реалізації його на внутрішньому ринку, — це прихований метод нетарифного регулювання зовнішньоторговельної політики держави. Мета цього методу полягає у тому, щоб використовуючи місцеві компоненти створити вітчизняне виробництво заміників імпортованих товарів. Тим самим, здійснити протекціоністське регулю-

вання національного виробництва, забезпечити зайнятість населення.

У класифікації, що розглядається (мал. 4.3), особливе місце посідають методи фінансового засобу нетарифного регулювання зовнішньоторговельної політики держави, що спрямовані на збільшення експортного потенціалу країни, фінансування, спрямованого на зменшення вартості товару, що підлягає експорту, та, тим самим, підвищує його конкурентоспроможність на зовнішньому ринку. Фінансування експорту відрізняється від кредитування та фінансування експортно-імпорتنих операцій тим, що передбачає дискримінацію іноземних товарів на користь товарів національного виробництва, які підлягають експорту [2].

Фінансування, як засіб нетарифного регулювання, поділяється на три групи: субсидії, експортні кредити та демпінг. Субсидії — це грошова виплата, спрямована на підтримку вітчизняного виробництва та побічну дискримінацію імпорту. Прямі та опосередковані субсидії відрізняються тим, що перші — це дотації вітчизняному товаровиробнику, які сплачуються безпосередньо в разі проведення експортної операції, а другі застосовуються шляхом прихованих дотацій експортерам у вигляді надання пільг зі сплати податків, поверненні імпортного мита і т. ін. Експортна субсидія передбачає бюджетні виплати, що дозволяє національним експортерам проводити продаж товару на зовнішній ринок за цінами нижчими, ніж ціни внутрішнього національного ринку. Цим забезпечується конкурентоспроможність національних товарів на світовому ринку. Разом з експортними субсидіями, що забезпечують проникнення товарів на зовнішньоторговельний ринок та реалізують державну експортну стратегію, з метою дискримінації імпорتنих товарів на внутрішньому ринку, для товарів вітчизняного виробництва застосовуються внутрішні субсидії.

Поряд з ними, експортне кредитування передбачає фінансове стимулювання державою експортних можливостей вітчизняних підприємств. Воно може відбуватися шляхом надання національним експортерам кредитів під відсоткову ставку нижчу за ринкову або державним кредитуванням імпортерів за умови обов'язкової закупівлі товарів у країні, яка надала кредит (пов'язаний кредит). Окрім то-

го, застосовується страхування експортних ризиків національних експортерів, що зменшує або нейтралізує вплив комерційних та політичних ризиків. За терміном кредитування, експортні кредити можуть бути коротко-, середньо- або довгостроковими.

Розглянувши складові експортного кредиту як один із методів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, слід звернути увагу на подальшу розробку аспектів стимулювання експортного потенціалу вітчизняних товаровиробників шляхом застосування державного пільгового страхування експортних кредитів, пільгових термінів повернення одержаних сум, знижки відсотків за користування кредитами тощо.

Конкурентна боротьба на зовнішньоторговельних ринках призводить до того, що з метою активного просування товарів і заволодіння ринками, застосовується такий метод фінансового нетарифного впливу як демпінг.

Демпінг як метод нетарифного регулювання полягає у просуванні товарів на зовнішній ринок шляхом їх продажу за цінами, нижчими від цін внутрішнього ринку. Різниця вартості, яка утворена між цінами внутрішнього та зовнішнього ринків, може бути компенсована або субсидована за рахунок державних бюджетних коштів чи за рахунок окремих підприємств. Демпінг може застосовуватися з використанням однієї з існуючих форм, а саме: спорадичної, навмисної, постійної, зворотної або взаємної. Спорадичний демпінг — це епізодична реалізація зайвого товару, кількість якого перевищує можливості держави або підприємства щодо його збереження. Підставою для його застосування може бути надмірна вартість зберігання товару за специфічних умов, які треба забезпечити. Навмисний демпінг застосовується для отримання певних переваг у конкурентній боротьбі з метою заволодіння зовнішнім ринком або його сегментом. Постійний демпінг передбачає, що експортовані товари постійно просуваються за зниженою ціною. Зворотний демпінг — продаж товарів за цінами, вищими від цін внутрішнього ринку. Взаємний демпінг обумовлює зустрічну торгівлю двох країн одним товаром за зниженими цінами.

Демпінговий метод застосовується тільки за наявності різного попиту на даний товар у країні-виробнику та на зовнішньому ринку. Він є проявом недосконалих конку-

рентних відносин, що дозволяють монополісту-виробнику використовувати цінові показники товару для опанування зовнішнім ринком, застосовуючи різні засоби завоювання внутрішнього національного споживчого ринку, на якому ті ж самі товари мають вищі цінові показники, ніж на зовнішніх ринках.

Держави, на внутрішній ринок яких надходять товари за демпінговими цінами, мають певний механізм впливу, спрямований на захист вітчизняних товаровиробників. Це — введення антидемпінгового мита. Розмір його ставки можна визначити як різницю вартості товару, реалізованого на ринку країни-виробника та країни-імпортера. У разі неможливості порівняння цінових показників двох ринків (наприклад, через відсутність реалізації товару на внутрішньому ринку) можна зробити порівняння з ціновими показниками подібних або аналогічних товарів, вироблених у третіх країнах. Окрім того, можна оцінити вартість товару шляхом послідовної оцінки вартості сировини, виробництва, амортизаційних відрахувань, пакування, маркування, транспортування та інших витрат, які звичайно закладаються виробником у ціну експортованого товару.

Таким чином, фінансовий засіб нетарифного регулювання зовнішньоторговельної політики реалізується державним законодавством шляхом надання субсидій, експортних кредитів та застосування демпінгу. Всі ці заходи врешті-решт виконують протекціоністські функції стосовно вітчизняних товарів та спрямовують діяльність національних товаровиробників на опанування стратегії та тактики експортної політики.

Одним із засобів нетарифного регулювання є сукупність неекономічних методів, які полягають у правовому забезпеченні зовнішньоторговельної діяльності (четверта колонка, мал. 4.3).

Один з методів, що регулює торговельні відносини різних країн, полягає в укладенні двосторонніх договорів, які визначають принципи та режим торговельних стосунків.

Такими ж методами є певні правові режими, як-от режим найбільшого сприяння та національний режим. Режим найбільшого сприяння передбачає встановлення на підставі міжнародних торговельних угод такого порядку торгівлі, за якого між країнами здійснюється

торговельний обмін із застосуванням загальноприйнятих правил, що забезпечує утворення недискримінаційного режиму світової торгівлі. Водночас національний режим обумовлює економічні стосунки між країнами, за яких одна держава надає іноземцям фізичним та юридичним особам, такі самі юридичні можливості стосовно зовнішньоекономічної діяльності що і для резидентів своєї країни.

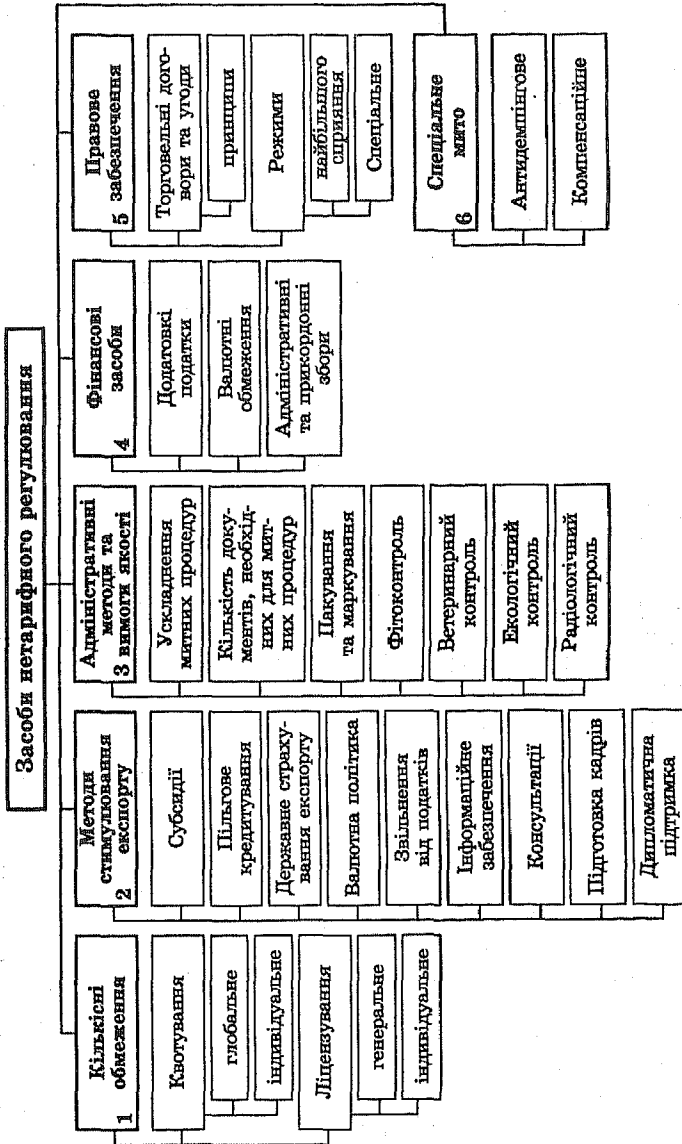
Отже, нетарифне регулювання як інструмент зовнішньоторговельної політики держави являє собою певну сукупність засобів, а саме: кількісні обмеження, приховані засоби протекціонізму, фінансові та неекономічні засоби, кожний з яких складається з певних методів державного впливу на зовнішньоторговельні відносини.

4.3. Класифікація засобів та методів нетарифного регулювання фахівцями митної справи

Фахівці митної справи безпосередньо впроваджують та здійснюють контроль за виконанням державних вимог нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [18, 19, 22, 23, 84, 186]. Безпосередньо беручи участь у процедурах митного оформлення товарів — об'єкта зовнішньоторговельних угод, вони ставляться до класифікації засобів та методів нетарифного регулювання з практичного погляду.

Розглянемо один із варіантів класифікації.

Систематизацію засобів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності запропоновано одним з фахівців, який розглядає питання митного регулювання зовнішньоторговельних операцій [18], представлено на малюнку 4.4. Умовний розподіл засобів державного регулювання вміщує кількісні обмеження, методи стимулювання експорту, адміністративні методи та вимоги до якості імпортованих товарів, фінансові методи, правове забезпечення, спеціальні види мита, які систематизовані у колонках 1-6, мал. 4.4 відповідно. Оскільки методи кількісного обмеження уже розглянуто у розділах 4.1 та 4.2, почнемо зразу з методів стимулювання експорту. До них включено: певні субсидії у вигляді дотацій та премій експортерам, пільгове кредитування, тобто продаж товарів у кредит, та державне



Мал. 4.4. Класифікація засобів нетарифного регулювання.

страхування ризику несплати імпортером за експортований товар. Крім цих державних методів стимулювання експорту застосовується певна валютна політика, яка загалом визначає державні шляхи валютних розрахунків та умови зарахування валюти на розрахунковий рахунок експортера, особливості підтримки центральним банком країни-експортера зниженого курсу національної валюти. Пільгове оподаткування експортних операцій може проявлятися у відсутності податку на додану вартість або у звільненні від частини внутрішніх податків на прибуток. Особливими методами є відокремлене інформаційне забезпечення експортера, державна консультативна мережа та державна система підготовки кадрів, спроможних організувати та здійснювати зовнішньоекономічні операції, у тому числі експортні. Одним із методів стимулювання експорту є наявність дипломатичної підтримки вітчизняного експортера у країні імпорту. Методи стимулювання експорту мають бути використані як вхідні дані при розгляді аспектів експортної стратегії та обов'язково враховані при проведенні конкретних експортних операцій.

Особливістю адміністративних методів та вимог щодо якості імпортованого товару (колонка 3, мал. 4.4), є визначена державою кількість документів, потрібних для проведення митних процедур з оформлення експортних або імпорتنних операцій.

Адміністративні та прикордонні податки не входять до системи тарифного регулювання, у зв'язку з тим, що застосовуються до імпортованих товарів тільки на момент перетину митного кордону і не пов'язані зі сплатою зборів, мита та інших митних платежів, які підлягають сплаті при проведенні митного оформлення випуску товарів у вільний обіг у національному полі.

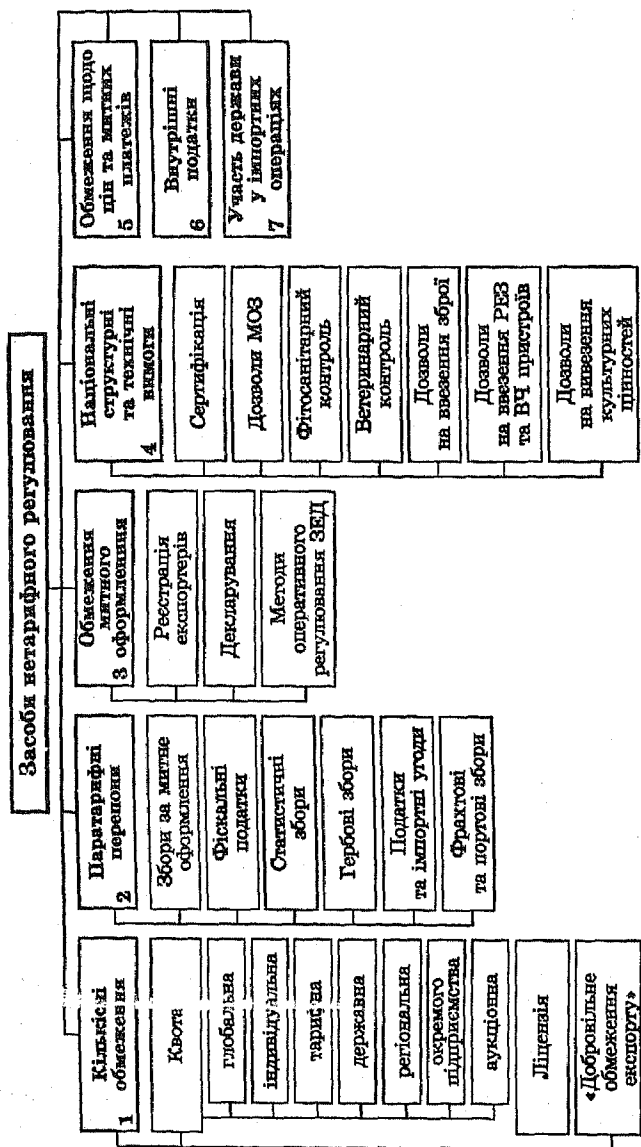
Правове забезпечення зовнішньоторговельних відносин (колонка 5, мал. 4.4) полягає у наявності торговельних договорів та угод, які на підставі загальноприйнятих принципів регламентують зовнішню торгівлю. Крім цього, встановлення спеціальних режимів (найбільшого сприяння, спеціальних економічних зон та територій митних союзів) може передбачати застосування пільгових ставок імпортного мита, а у окремих випадках — звільнення від сплати мита. Певними угодами можуть визначатися спеціальні режими

щодо експорту та імпорту товарів у окремо визначених економічних зонах однієї групи країн. Багатосторонніми угодами визначаються території митних союзів, до яких входять країни, що підписали відповідні угоди. На цих територіях діє спеціальне митне законодавство з питань експорту та імпорту товарів походженням з країн митного союзу.

Державні заходи щодо припинення недобросовісної конкуренції у зовнішньоекономічній діяльності в разі продажу товарів за цінами, нижчими від контрактних цін міжнародних товарних бірж, можуть проявитися у застосуванні спеціального антидемпінгового мита (колонка 6), яке підвищує ціну товару на внутрішньому ринку країни-імпортера та захищає аналогічні або подібні національні товари. Крім цього, у разі надання експортерів певних субсидій, що дозволяє йому знизити вартість експортованого товару, можливе застосування спеціального компенсаційного мита.

Таким чином, класифікація засобів нетарифного регулювання, яку представлено на мал. 4.4, відрізняється від класифікацій (мал. 4.1 та 4.2), розглянутих у попередніх підрозділах. Суттєве та спільне одне — кожна держава має можливість застосовувати різноманітні засоби регулювання зовнішньоторговельних операцій, які відповідають національним інтересам. Особливістю цієї класифікації (мал. 4.4) є виділення окремого кола методів, що сприяють проведенню експортної політики та стимулюють здійснення експортних операцій вітчизняними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Інший підхід до класифікації засобів нетарифного регулювання викладено у [19] та представлено на малюнку 4.5. Усі засоби розділено на сім окремих груп, але, на жаль, відсутність подробиць проведення такої класифікації та методів реалізації не дозволяють розглянути такий підхід у повному обсязі. Так, з урахуванням національних особливостей законодавства Російської Федерації, представлено (колонка 1, мал. 4.5) державну, регіональну та аукціонну квоти. Вони характеризуються тим, що розподіляються централізовано між підприємствами-експортерами або державними регіональними органами управління та можуть бути придбані окремими підприємствами на аукціонах. До того ж, існують квоти окремих підприємств, що уклали експортні контракти на постачання товарів для державних



Мел. 4.5. Засоби та методи нетарифного регулювання з погляду фракція митної справи Російської Федерації (ЗЕД — зовнішньоекономічна діяльність; МОЗ — Міністерство охорони здоров'я; РЕЗ — радіоелектронні засоби; ВЧ — височастотні пристрої).

потреб. Таким чином, національне законодавство розподілило квоти з урахуванням певних особливостей та ввело в обіг такі назви як регіональна квота, державна квота, квота підприємства та квота аукціонна. Решту методів кількісних обмежень, таких як ліцензування та добровільне обмеження експорту, розглянуто у попередніх розділах.

Паратарифні перепони (бар'єри) визначаються як додаткові внески до бюджету (колонка 2, мал. 4.5), кінцевою метою яких є підвищення вартості імпортованих товарів щодо контрактної вартості. З метою збільшення надходжень до бюджету застосовується база оподаткування товарів, яка відрізняється від фактурної, виникає можливість застосувати збільшені ставки фіскальних податків. У цілому подолання національних паратарифних перепон призводить до підвищення вартості імпортованих товарів на внутрішньому ринку країни імпорту. Збільшення вартості одиниці імпортованого товару надає певних цінових пріоритетів аналогічним або подібним товарам вітчизняного виробництва та стає протекціоністським засобом держави щодо національного товаровиробника.

Обмеження митного оформлення (колонка 3, мал. 4.5) полягає у тому, що експортери сировини та стратегічно важливих товарів мають пройти окрему реєстрацію у державних структурах та отримати відповідну ліцензію на експорт. Крім того, автори вважають обмеженням вимогу щодо декларування експортованих та імпортованих товарів шляхом подання митним органам вантажної митної декларації та відповідного пакета дозвільних документів. Слід зауважити, що процедура декларування експортних та імпорتنних вантажів вимагає подання документів, що засвідчують дозвіл держави на здійснення даної операції (квотування та ліцензування) та відповідність товарів вимогам національних структурних та технічних стандартів (колонка 4, мал. 4.5).

Обмеження щодо цін та митних платежів призводить до запровадження стосовно імпортованих товарів окремого механізму цін та нарахування митних платежів, що збільшує вартість товарів на внутрішньому ринку (п. 5, мал. 4.5).

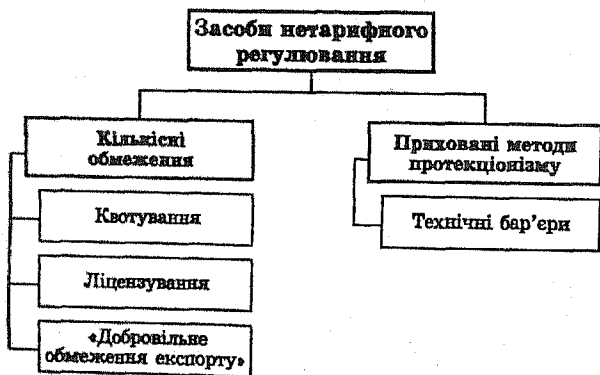
Внутрішні податки дискримінують імпортовані товари у зв'язку з тим, що базою оподаткування виступає митна вартість, яка обчислюється одним із розглянутих у підрозділі 3.2 методів.

На мал. 4.5 представлено засоби нетарифного регулювання Російської Федерації, яка застосовує їх аби чинити державний вплив на зовнішньоторговельні відносини. За ними можна скласти уявлення про систему обмежень, які очікують потенційного експортера в разі спроби просунути товари на внутрішній споживчий ринок Росії.

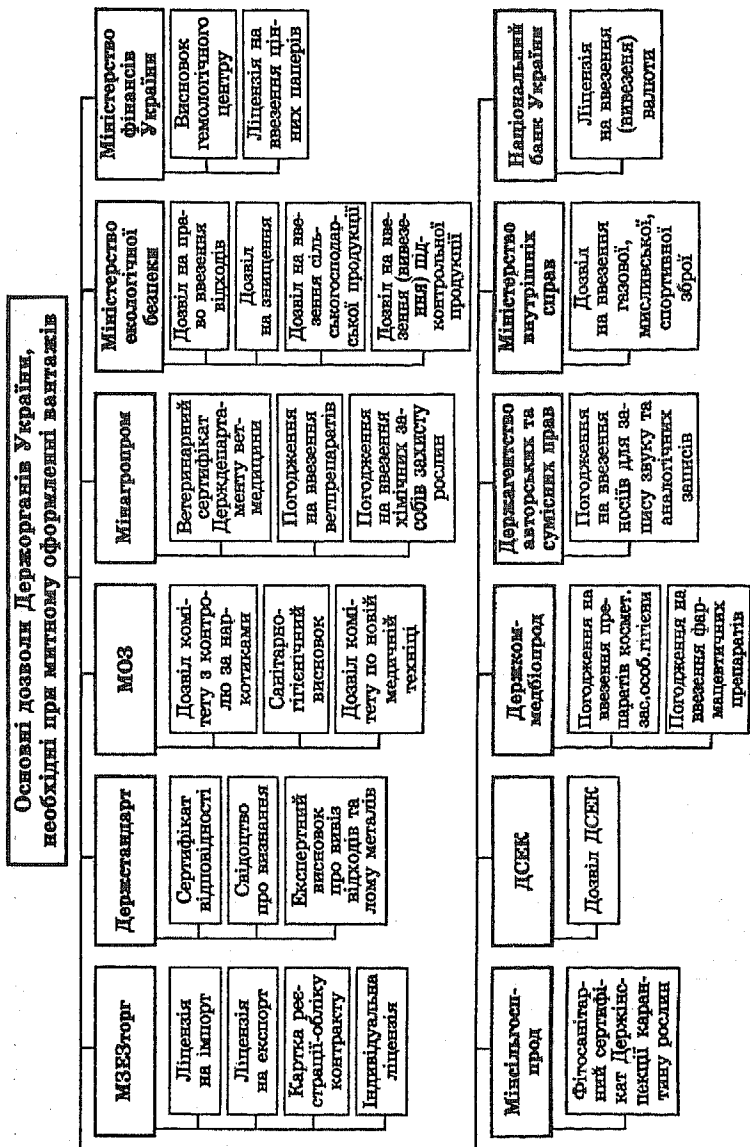
Завершальний варіант класифікації буде ґрунтуватися на роботах вітчизняних авторів.

В Україні теж були певні спроби систематизувати та класифікувати нетарифні засоби регулювання зовнішньоторговельної політики [22, 23, 84, 186] з урахуванням особливостей національного законодавства. Основні нетарифні засоби реалізації державного регулювання зовнішньої торгівлі поділяються на кількісні обмеження та приховані методи протекціонізму (мал. 4.6). Кількісні обмеження включають квотування, ліцензування та добровільне обмеження експорту, зміст та визначення яких розглянуто у попередніх підрозділах. Приховані методи протекціонізму — це, в першу чергу, технічні бар'єри на шляху проникнення імпортованих товарів на внутрішній ринок, які підвищують вартість цих товарів щодо подібних або аналогічних національних товарів.

Систематизацію методів нетарифного регулювання за дозвільними документами, які служать підставою митного оформлення, та за державними структурами, що їх видають, представлено на мал. 4.7.



Мал. 4.6. Класифікація засобів нетарифного регулювання за визначенням напрямку впливу на ЗЕД.



Мал. 4.7. Основні дозволи державних органів, що є підставою для здійснення митного оформлення.

Розгляд системи дозвільних документів, їх розподіл по міністерствах та державних відомствах, дають загальне уявлення про методи нетарифного регулювання в Україні як засоби адміністративного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Раніше розглянуті варіанти класифікації засобів нетарифного регулювання, не дають можливості оцінити їх дійовий вплив на зовнішньоекономічну діяльність. Проте слід зауважити, що розглянувши декілька варіантів класифікації, можна зробити головний висновок — єдина система засобів та методів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі відсутня, а кожна з викладених класифікацій так чи інакше несе на собі суттєвий вплив національного законодавства.

Тому виникає гостра потреба у розробці узагальненої класифікації засобів та методів нетарифного регулювання з метою наповнення її національним змістом національного законодавства кожної окремої держави.

Наявність загальноприйнятої класифікації дозволить експортерам та імпортерам використовувати її як вхідну інформацію в разі стратегічного прогнозування та здійснення оперативних тактичних дій на зовнішньому ринку.

4.4. Класифікація засобів нетарифного регулювання

Розглянуті варіанти класифікації засобів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності фахівців менеджменту, економіки, митної справи виявили неоднозначність поглядів на групування засобів адміністративного регулювання зовнішньої торгівлі, що тільки підкреслило, відсутність загальноприйнятої класифікації. Відомо, що застосування методів тарифного регулювання обмежує надходження імпортованих товарів на внутрішній споживчий ринок тільки шляхом підвищення вартості за рахунок сплати імпортованого мита в процесі митного оформлення. Тим часом, нетарифне регулювання, підвищуючи вартість імпортованого товару, створює перепони та обмеження у вигляді певних лімітів щодо кількості, цін або технічних характеристик.

З метою виявлення спільного, в різних варіантах класифікації, у таблиці 4.1 узагальнено всі засоби регулювання, які було розглянуто у попередніх розділах.

Таблиця 4.1

Засоби нетарифного регулювання

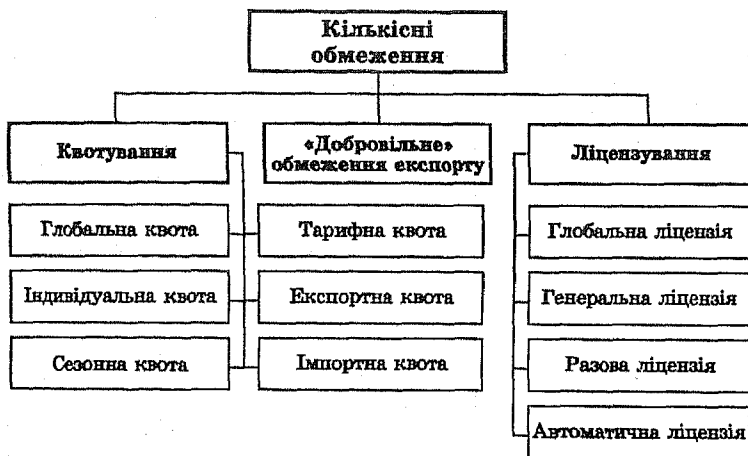
№ з/п	Засоби нетарифного регулювання	З погляду фахівців менеджменту		З погляду економістів		З погляду фахівців митної справи		
		мал. 4.1а	мал. 4.1б	мал. 4.2	мал. 4.3	мал. 4.4	мал. 4.5	мал. 4.6
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Кількісні обмеження	+	+	+	+	+	+	+
2.	Побічний протекціонізм	+		+	+			+
3.	Стандарти та вимоги до товарів			+		+	+	+
4.	Фінансові засоби				+	+		
5.	Методи стимулювання експорту					+		
6.	Правове забезпечення				+	+		
7.	Вимоги діловодства			+				
8.	Спеціальне мито					+		
9.	Паратарифні обмеження						+	
10.	Обмеження митного оформлення						+	
11.	Обмеження за цінами та режимом розрахунків за імпорт						+	

Побудовано таблицю 4.1 таким чином. У колонці 2 перелічено засоби нетарифного регулювання, що згадувалися при розгляді різних варіантів класифікації. У колонках з 3 по 9 знаком «+» позначено наявність того чи іншого засобу нетарифного регулювання у класифікації різних фахівців.

Розглянемо засоби та методи нетарифного регулювання, які, на думку автора, доцільно включити до узагальненої класифікації.

4.4.1. Методи кількісних обмежень

Перший засіб нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, який згадується в усіх розглянутих роботах — це кількісні обмеження. Слід зауважити, що наповнення цього засобу конкретними методами у різних авторів суттєво відрізняється. Узагальнюючи та відкидаючи вплив національних особливостей державного регулювання зовнішньої торгівлі, можна дійти висновку, що загалом до складу кількісних обмежень входять квотування, ліцензування та «добровільне» обмеження експорту. На малюнку 4.8 представлено методи кількісних обмежень як засобу нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, форми квот і ліцензій.



Мал. 4.8. Методи кількісних обмежень.

4.4.2. Методи побічного протекціонізму

Засіб побічного, прихованого протекціонізму (рядок 2, табл. 4.1), загалом, являє собою різноманітні перепони, створені численними державними структурами, на шляху імпортованих товарів. Національні стандарти та вимоги до товарів (рядок 3, табл. 4.1) також можуть розглядатись як один з методів прихованого протекціонізму, оскільки імпортовані товари підлягають більш прискіпливому дослідженню на відповідність національним стандартам та вимогам, що створює певний бар'єр на шляху їхнього просування на внутрішній споживчий ринок. Тому ці два засоби будуть об'єднані та розглядатимуться як засоби побічного прихованого протекціонізму, методи якого представлено на малюнку 4.9.

За впливом на зовнішньоторговельні відносини до методів побічного протекціонізму можна умовно включити технічні бар'єри на шляху імпортованих товарів на внутрішній ринок, внутрішні податки, політику державної закупівлі та вимоги стосовно місцевих компонентів.



Мал. 4.9. Методи прихованого, побічного протекціонізму.

4.4.2.1. Технічні бар'єри

Технічні бар'єри виникають, перш за все, в разі перевірки відповідності імпортованого товару технічним вимогам країни імпорту, що має засвідчуватися відповідними сертифікатами, які товар отримує після певних випробувань. Все це потребує часу та коштів. Державний орган, що проводить перевірку товару на відповідність національним стандартам, може вимагати перевірки кожної товарної партії, що суттєво ускладнює надходження імпортованого товару на внутрішній ринок та підвищує вартість одиниці товару. Витрачений на випробування час та підвищення вартості імпортованого товару є проявом протекціонізму стосовно аналогічних або подібних вітчизняних товарів на внутрішньому споживчому ринку.

Визначення якості імпортованого товару передбачає існування якісних показників та стандартів. Сукупність показників має відповідати характеру товару та його призначенню. Крім того, в разі визначення якості можуть використовуватись результати фітосанітарного та ветеринарного контролю, випробувань у спеціалізованих закладах Міністерства охорони здоров'я, які визначають гігієнічні, фізіологічні, психофізіологічні та інші показники товару. Порівняння номенклатури показників, їхніх значень з еталонними дозволяє визначити якість товару. Слід зауважити, що на споживчому ринку з двох однакових товарів здебільшого покупці обирають дешевший, а за наявності однакових цін — якісніший. Процедура визначення відповідності якості імпортованого товару системі базових національних показників та отримання потрібного дозвільного державного документа також вимагає часу та відповідних витрат імпортера за проведення випробувань.

Сертифікація якості, перевірка санітарно-гігієнічних показників товару призводять до зростання вартості одиниці імпортованого товару, що є певним ціновим протекціонізмом щодо подібних або аналогічних вітчизняних товарів.

Вимоги до пакування та маркування товарів у країні імпортера можуть стати на перешкоді проникненню товару на внутрішній ринок, особливо, коли мови країн експорту та імпорту різні. Національне законодавство може встановлювати певні вимоги щодо маркування імпортованих товарів, яке дозволяє споживачеві розпізнати товар та застосу-

вати до нього власний досвід споживання, виділити товари вищої якості та одержати додаткову інформацію про використання чи застосування того чи іншого товару. Маркування містить інформацію про особливості даного товару порівняно з аналогічним, визначає споживчі властивості та корисність виробів для покупців, стає певним гарантом захисту від підробок та виключає можливість сплутати їх з подібними товарами. Відповідне маркування або спрощує доведення товару до споживачів, або становить певний бар'єр, якщо маркування містить обмаль інформації. Виконання національних вимог щодо особливостей маркування підвищує вартість одиниці імпортованого товару, що надходитиме на внутрішній споживчий ринок. Водночас вимоги, що висуваються до пакування імпортованих товарів, забезпечують збереження цінності товару, визначають його пристосованість до перевезень та складування, доступність використання. Виконання експортером національних вимог щодо пакування завжди пов'язане з додатковими витратами. Особливого значення набуває обов'язкове нанесення на упаковку штрихового кодування, яке дозволяє забезпечити контроль за якістю товару, її відповідністю до загальноприйнятих стандартів. Таким чином, вимоги щодо пакування та маркування можуть стати суттєвим бар'єром на шляху імпортованих товарів, а виконання національних вимог країни імпорту, які можуть відрізнятися від вимог країни експорту, підвищує вартість одиниці товару на внутрішньому споживчому ринку.

Маркування імпортованого товару має інформувати споживача про відповідність санітарно-гігієнічним стандартам, та екологічну безпечність як самого товару, так і його упаковки. Спеціальне екологічне маркування має свідчити, що товари не забруднюють довкілля та як самі товари, так і упаковка, придатні для вторинної переробки. Вимоги щодо збереження озонного шару атмосфери найчастіше застосовуються до косметичних виробів, товарів побутової хімії, побутових товарів, технологічного обладнання та товарів, що можуть містити озоноруйнуючі речовини. Національним законодавством можуть бути висунуті специфічні вимоги до маркування упаковки імпортованих товарів відповідною національною символікою, що свідчить про їхню екологічну безпеку. Таким чином, у зв'язку з важливіс-

тю вимог екологічної безпеки, дотримання національних екологічних стандартів утворює ще один нетарифний бар'єр для імпортованих товарів.

Національні процедури митного оформлення ускладнюються через наявність майже в кожній країні переліку товарів, заборонених до ввезення на національну територію. Товари, що не входять до цього переліку, підлягають обов'язковому декларуванню шляхом подання до органу митного контролю на кожну товарну партію вантажної митної декларації, заповненої у відповідності з національними вимогами. Крім того, для випуску товару у вільний обіг, разом з вантажною митною декларацією та товарними транспортними документами на кожну товарну партію, що декларується, слід подати пакет дозвільних документів, які свідчать про її проходження через різні контролюючі державні органи. Такими документами можуть бути сертифікати держстандарту, сукупність документів, що засвідчують якісні показники товару (санітарно-гігієнічні висновки, сертифікати фіто- та ветеринарної інспекції, погодження на ввезення Міністерства охорони здоров'я і т. ін.). Особливу увагу треба звернути на перелік товарів, що підлягають ліцензуванню і квотуванню у поточному році, та, у разі імпорту чи експорту товарів з цього переліку, слід обов'язково подати відповідним чином заповнену ліцензію як одну з головних документальних підстав для проведення процедури декларування. На отримання дозвільних документів доводиться витрачати додатковий час, проводити додаткові випробування та відшкодовувати витрати.

Одним з напрямків ускладнення процедури митного оформлення є визначення окремих пунктів пропуску на кордоні для певної категорії товарів. Це стосується, перш за все, алкогольних та тютюнових виробів. Слід також ураховувати, що для пропуску на митну територію цих товарів може бути запропоновано подати додаткові документи на момент перетину ними митного кордону.

Таким чином, ускладнення процедури митного оформлення потребує додаткового часу і додаткових витрат на отримання дозвільних документів, що є досить суттєвим нетарифним бар'єром імпорту та може ускладнити процедуру митного оформлення експорту. Водночас суттєво

збільшується кількість документів, необхідних для митного оформлення. Так, при митному оформленні, крім вантажної митної декларації, товаросупровідних документів, цілої низки дозвільних документів до митного органу, слід подати зовнішньоекономічний контракт, а у разі необхідності, підтвердження торгово-промислової палати стосовно коду або ціни товару, зазначеної у товарних документах.

Митні органи можуть вимагати як комерційні документи зовнішньоекономічний контракт, рахунок-фактуру, рахунок-проформу, специфікації, пакувальні листи, різноманітні сертифікати і т. ін. Банківськими документами як підставою для митного оформлення можуть бути довідки банків про надходження або ненадходження коштів, довідки про надходження коштів при розрахунку за контрактом акредитивом і т. ін. Страховим документом може бути страховий поліс на партію вантажу або документ, що засвідчує внесення заставної суми митних платежів за експортну чи імпорتنу партію вантажу. В залежності від виду транспорту оформлюється транспортний документ, який свідчить, що перевізником вантаж прийнято до перевезення. Це може бути залізнична або авіаційна накладна, накладна автоторожнього перевезення чи документ комбінованого транспортування. В разі виконання експедитором доручень з транспортно-експедиційного обслуговування можуть подаватись документи, що підтверджують відвантаження чи отримання товару, складські квитанції, різноманітні повідомлення. Крім вантажної митної декларації, митними документами можна вважати документи, що свідчать про виконання державних вимог нетарифного регулювання. Це ліцензії, сертифікати, сертифікати походження тощо.

Загальну класифікацію документів представлено на мал. 4.10.

Застосування при митному оформленні пакета документів змушує, крім оригіналів документів, мати певну кількість копій, які можуть подаватись до податкових органів для здійснення валютного контролю та в обслуговуючий банк як підстава для здійснення валютних розрахунків за зовнішньоекономічним контрактом.

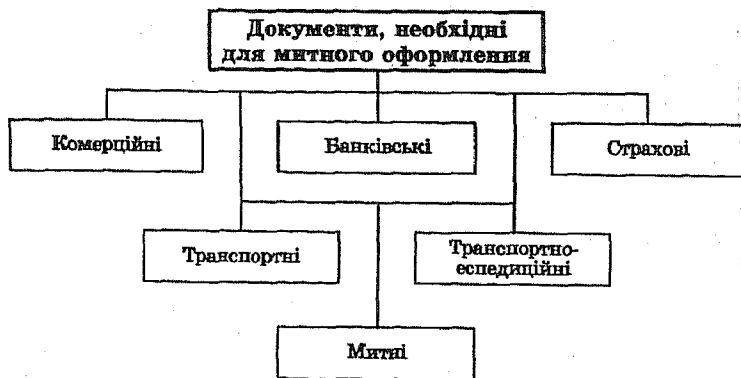
Слід зауважити, що експортеру та імпортеру треба враховувати національні особливості та вимоги щодо як пере-

ліку документів, потрібних для проведення митного оформлення, так і їх змісту. Ці особливості можуть призвести до великих витрат часу та коштів (сплати мита, податку на додану вартість тощо) за процедуру митного оформлення.

Таким чином, технічні бар'єри, як сукупність методів нетарифного регулювання, можуть утворити суттєві перепони для проникнення товарів на іноземні споживчі ринки. Нехтування впливом технічних бар'єрів у разі розробки стратегічних прогнозів та тактичних планів може призвести до суттєвого підвищення ціни експортованого товару на споживчих ринках країн імпорту, а крім того може спричинити додаткові витрати часу на отримання дозвільних документів, що стануть підставою для випуску товарів у вільний обіг.

4.4.2.2. Внутрішні податки

Черговою сукупністю методів побічного, прихованого протекціонізму як засобу нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, виступають внутрішні податки країни імпорту (мал. 4.9), якими обкладаються імпортовані товари. Ступінь споживчого попиту на товари залежить, у першу чергу, від цінкових показників. Обкладення імпортованих товарів (на додаток до імпортного мита, сплати за отримання дозвільних документів країни імпор-



Мал. 4.10. Класифікація документів, необхідних для митного оформлення.

ту при подоланні технічних бар'єрів) внутрішніми податками додатково підвищує вартість імпорту та є проявом прихованого протекціонізму.

Слід звернути увагу на деякі аспекти застосування внутрішньої системи податків до імпортованих товарів. По-перше, оподаткування товарів здійснюється з митної вартості, а не з фактурної. Це однозначно підвищує вартість імпортованих товарів, що надходять на внутрішній споживчий ринок. Тим самим підвищується цінова конкурентоспроможність аналогічних або подібних імпортованим вітчизняних товарів. По-друге, вже розглянутий у підрозділі 4.2.1 принцип країни споживання свідчить про те, що усі товари споживчого ринку однаково обкладаються внутрішніми податками, але податки з імпортованих товарів стягуються під час митного оформлення та випуску їх у вільний обіг на національний ринок, а для вітчизняних товарів моментом оподаткування є момент реалізації їх споживачеві. Слід зауважити, що цей податок, загалом, сплачує споживач, а не товаровиробник. Таким чином, розрив у часі оподаткування вітчизняних та імпортованих товарів надає перевагу національному товаровиробникові на суму не сплаченого податку. Водночас, імпортер, ще не маючи стовідсоткової упевненості стосовно успіху реалізації товару на вітчизняному ринку, сплачує податок на момент митного оформлення.

По-третє, показник «вартість ввезення» товару на внутрішній ринок визначає витрати імпортера в разі випуску товару у вільний обіг та складається з відшкодувань на транспортування, суми мита та податків.

Податки можна поділити на прямі та опосередковані. Прямі податки, такі як податок на додану вартість, акцизний збір, податок на продаж стягуються з митної, а не з фактурної вартості імпортованого товару. До опосередкованих податків можна віднести збори за процедуру митного оформлення, відшкодування за виконання всіляких формальностей, різноманітні збори, які сплачуються після перетину митного кордону. Внутрішні податки та збори відіграють дискримінаційну роль стосовно імпортованого товару. Крім того, слід ураховувати, що ставки внутрішніх податків перевищують ставки імпортного мита, можуть змінюватись країною-імпортером у залежності від кон'юнкту-

ри внутрішнього ринку та виконують протекціоністську роль стосовно вітчизняних товарів шляхом підвищення вартості імпортованих.

4.4.2.3. Політика державної закупівлі.

Вимоги наявності місцевих компонентів

Як метод прихованого, побічного протекціонізму (мал. 4.9) можна визначити політику в рамках державної закупівлі. Це — прихований метод державної торговельної політики, який полягає у тому, що державні структури країни зобов'язані закупати певні групи товарів тільки у вітчизняних виробників. Цей метод обґрунтовується вимогами національної безпеки.

Іще один метод прихованого протекціонізму, який закріплюється законодавчо, полягає у вимогах наявності в готовій продукції, яка збувається на внутрішньому місцевому ринку, певного відсотка місцевих компонентів. Така політика спрямована на послідовне заміщення імпоротної продукції вітчизняним товаром шляхом розвитку національних виробничих потужностей.

Таким чином, розглянуті у сукупності методи побічного, прихованого протекціонізму як одного з засобів нетарифного державного регулювання зовнішньоторговельної політики дають чітке уявлення про вплив цих методів на торговельні відносини різних країн. Сукупність цих методів утворює адміністративні перешкоди для імпорту товарів, а подолання їх шляхом отримання державних документів, що засвідчують відповідність товарів національним стандартам, показникам якості, вимогам пакування та маркування, санітарно-гігієнічним нормам, а крім того, вплив внутрішньої податкової системи та системи державної закупівлі, вимоги наявності місцевих компонентів у кінцевому продукті суттєво підвищують вартість одиниці імпортованого товару, що утворює певні адміністративні та цінові переваги для вітчизняних товарів на внутрішньому споживчому ринку країни можливого імпорту.

Застосування методів побічного, прихованого протекціонізму як вхідної інформації у разі здійснення заходів експортної політики та формування складових управлінського рішення експортного спрямування дозволить правильніше

оцінювати вплив адміністративних бар'єрів іноземної держави, що надають певні пільги товарам вітчизняного виробництва та стають перешкодою для проникнення імпортованих товарів на внутрішній споживчий ринок.

4.4.3. Методи стимулювання експорту

Фінансовий засіб (колонка 3, мал. 4.3), як сукупність методів нетарифного регулювання (рядок 4, табл. 4.1) розглядається тільки одним автором [20]. Проте, вивчаючи кожний з аспектів цього засобу, можна з'ясувати, що іншим автором запропоновано сукупність методів стимулювання експорту (колонка 2, мал. 4.4) [18], які загалом мають аналогічне наповнення.

Основна спрямованість їхнього впливу — стимулювання експортної стратегії та тактики вітчизняних товаровиробників шляхом надання прямих або опосередкованих державних субсидій та впровадження експортної державної кредитної політики стосовно національних виробників. Найголовніше призначення субсидій та кредитів — підвищити конкурентоспроможність національних товарів на світовому торговельному ринку шляхом зниження вартості експортованого товару.

Враховуючи викладене, варто, на думку автора, узагальнити наведене у [18,20] під однією назвою — методи стимулювання експорту як засобу нетарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності держави. Можна виділити чотири взаємопов'язані групи методів: фінансові субсидії, експортні кредити, демпінг та адміністративні методи стимулювання експорту (мал. 4.11).

4.4.3.1. Субсидії

Відомо [20], що субсидія — це грошова виплата, спрямована на підтримку вітчизняних товаровиробників та опосередковану дискримінацію імпортованих товарів. Водночас, експортні кредити — це прихована експортна субсидія, яка виступає як метод фінансової зовнішньоторговельної політики та спрямована на фінансове стимулювання експорту вітчизняними товаровиробниками. Крім цього, за умови загострення цінової конкурентної боротьби можливе застосування державного демпінгу, як методу фінансової нетарифної торговельної політики, який полягає в тому, що ціни товарів у разі просування їх на зовнішній ринок суттєво нижчі

від їхніх цін на внутрішньому національному ринку.

Субсидії, у зв'язку з напрямком їх виплат, можна поділити на прями, які сплачуються експортерів безпосередньо після здійснення експортної операції та являють собою дотацію йому на відшкодування різниці між витратами та отриманим прибутком, і опосередковані, з допомогою яких шляхом надання пільг зі сплати податків, пільгових умов страхування і т. ін. здійснюється прихована дотація. Субсидії можуть надаватися тим товаровиробникам, чії товари на внутрішньому споживчому ринку конкурентоспроможні щодо імпортих, а також тим, які безпосередньо здійснюють експортні операції.

Отже, існують внутрішні субсидії. Вони надаються вітчизняному товаровиробникові, коли його товари надходять на внутрішній ринок, задля підтримки їх конкурентоспроможності щодо імпортованих товарів та, як найбільш прихований фінансовий метод дискримінації імпорту, передбачають державне бюджетне фінансування виробництва певних вітчизняних товарів. Такий вид субсидій ефективніше впливає на обмеження імпорту, ніж введення квотування або певних ставок імпортного мита.



Мал. 4.11. Методи стимулювання експорту.

Експортні субсидії, на відміну від внутрішніх, надаються національним експортерам для продажу товарів на зовнішній ринок за цінами, нижчими від внутрішніх, що забезпечує їм цінову конкурентоспроможність та стимулює розвиток експортної стратегії та тактики вітчизняних підприємств. Однак, стимулювання експорту шляхом надання субсидії, яка зменшує надходження вітчизняних товарів на внутрішній ринок, може спричинити утворення певного їх дефіциту, що, у свою чергу, призведе до підвищення ціни товару на внутрішньому ринку. Різниця між імпортним тарифом та експортною субсидією полягає у тому, що перший підвищує внутрішню ціну імпортованого товару, а друга — експортованого товару.

Слід зауважити, що коли імпортер виявить факт субсидіювання експортованого товару, країна-імпортер для підвищення вартості товару на внутрішньому споживчому ринку може запровадити компенсаційне мито.

Внутрішні та експортні субсидії можуть набувати різноманітних форм, що ускладнює їх визначення та оцінку їхнього впливу для країни товаровиробника або країни-експортера.

На «Токійському раунді» переговорів стосовно субсидіювання товарів, призначених для експорту у рамках Генеральної угоди по тарифах і торгівлі, розроблено Кодекс по субсидіях і компенсаційному миту, який забороняє використання субсидій у зовнішньоекономічній діяльності, як засобу нетарифного стимулювання експортної політики.

Отже, експортні субсидії, надані певним товарам або певним імпортерам, можуть спричинити у країні імпорту проведення відповідного розслідування та застосування компенсаційного мита, що призведе до утворення певного цінового бар'єра для проникнення на внутрішній споживчий ринок і до зниження конкурентоспроможності щодо аналогічних та подібних товарів національного виробництва.

4.4.3.2. Експортні кредити

Експортні кредити як прихований метод субсидіювання експорту за терміном надання можуть бути короткострокові (до 1 року) для кредитування експорту споживчих товарів та сировини, середньострокові (від 1 до 5 років) для кредитування експорту машин та обладнання та довгостро-

кові (понад 5 років) для кредитування експорту великих інвестиційних проектів. Кредитування здійснюється за умови виконання його основних принципів — повернення, сплата та своєчасність, тобто повернення суми кредиту в обумовлений термін, та сплата певних відсотків за користування ним. Крім цього, слід урахувувати, що кредити надаються під певну заставу, банківські гарантії, страхування та інші види забезпечення, передбачені угодою між стороною, що надає кредит, та стороною, яка позичає. Державні банки можуть надавати кредити національному експортеру під ставку відсотка нижчу від ринкової. Іноземним імпортерам — за обов'язкової умови закупівлі товарів у товаровиробників країни, що надала кредит та страхування експортних ризиків, які містять комерційні та політичні ризики. Кредити імпортерів можуть надаватись на вигляді кредитних ліній, які відкриваються на певну суму та дозволяють кредитувати постачання товарів імпортерам країни, яка отримала відповідну кредитну лінію. Особливостями кредитування експорту як методу державного стимулювання експортної стратегії та тактики є можливість перенесення часу перших сплат за кредит на пізніший строк, державне забезпечення покриття кредиту в грошовій або товарній формі і т. ін.

4.4.3.3. Демпінг

Найгострішим проявом конкурентної боротьби на зовнішньому ринку є експорт товару за демпінговими цінами, що утворені шляхом застосування експортних субсидій та спрямовані на зменшення, порівняно з цінами внутрішнього ринку, експортних цін товару. Головна мета демпінгу — завоювати монопольне становище на зовнішньому ринку збуту.

Демпінг як фінансовий метод нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі може набувати, як уже зазначалось у розділі 4.2.2, різних форм. Так спорадичний демпінг відрізняється тим, що має вимушений для експортера характер, пов'язаний з перенасиченістю внутрішнього споживчого ринку певним товаром. Виникає проблема збуту його на зовнішньому ринку за будь-яку ціну. У той же час навмисний демпінг — це спланована тимчасова цінова політика, головна мета якої — усунення будь-яких конкурентів та встановлення монопольних цін на даний товар на зов-

нішньому ринку. Постійний демпінг передбачає постійне насичення зовнішнього ринку товарами за цінами, нижчими від тих, що утворились на даному ринку на даний товар. У разі експорту товарів за цінами, що перевищують ціни внутрішнього ринку, утворюється зворотний демпінг. У разі зустрічної торгівлі двох країн одним товаром за зниженими цінами утворюється взаємний демпінг.

Таким чином, запровадження демпінгу передбачає монопольне становище певного товаровиробника, що дозволяє нав'язувати свою цінову політику на зовнішньому ринку збуту. Крім того, необхідні можливість відокремлення зовнішнього і внутрішнього ринків та певний попит на зовнішньому ринку на даний товар.

Виявлення країною-імпортером фактів демпінгу викликає відповідну реакцію у вигляді застосування антидемпінгового мита, ставка якого відповідає різниці між цінами внутрішнього та зовнішнього ринку. В такий спосіб, створюючи рівні цінові показники вітчизняному та імпортованому товару, країна-імпортер захищає вітчизняного виробника аналогічних або подібних товарів.

4.4.3.4. Адміністративні методи

Сукупність адміністративних методів як фінансового заходу нетарифного регулювання складається з відмінностей податкової політики щодо експортера, особливостей системи валютного регулювання, інформаційного та кадрового забезпечення і дипломатичної підтримки.

Відмінність національної податкової політики може полягати у необхідності проведення певної процедури державної реєстрації суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, можливості призупинення зовнішньоекономічних операцій, наявності національних особливостей подання річних та квартальних звітів із зовнішньоторговельних операцій, можливості накладення податкових штрафів, наявності певних методик обчислення податків із зовнішньоторговельних операцій, певних термінів проведення розрахунків за експортні операції, можливості надання податкового кредиту і т. ін. [38].

Національні системи валютного регулювання мають прояв у наявності сукупності двох елементів — валютного механізму та валютних відносин. Валютний механізм утворює правові норми та інститути їх реалізації, а ва-

лютні відносини складаються з повсякденних зв'язків приватних осіб, підприємств, банків з метою проведення міжнародних валютних розрахунків, кредитних та валютних операцій. Національні валютні системи — це сукупність економічних стосунків, з допомогою яких здійснюються розрахунки по зовнішньоторговельних операціях. Загалом, національним законодавством затверджується механізм валютного регулювання та система контролю за рухом валютних коштів, окрім того встановлюється певний механізм купівлі валюти та перерахування її до інших країн. Валютна система кожної країни певним чином визначає співвідношення національної валюти з валютою інших країн шляхом встановлення валютних курсів, визначає ставки відсотків у разі надання кредитів, встановлює валютні обмеження з продажу та купівлі валюти [39].

Наявність національної системи інформаційного забезпечення дозволяє оперативно знайомитись з існуючим національним законодавством, що регулює зовнішньоекономічні торговельні відносини, та з законодавством країн можливих контрагентів торговельних угод, вивчати особливості можливого ринку та його національного законодавства, яке сприяє проведенню експортної стратегії та тактики, або, навпаки, утворює певні митно-тарифні та нетарифні бар'єри на шляху просування товару на визначений експортером ринок. Сукупність форм національної системи інформаційного забезпечення дозволяє визначити коло факторів, що впливають на проведення експортних операцій, та, шляхом проведення попередніх розрахунків на етапах прогнозування і планування, визначити прогнозовану ефективність здійснення експортних операцій.

Кадрове забезпечення полягає у підготовці національних менеджерів та маркетологів різного рівня для забезпечення підприємств будь-яких форм власності та державних структур фахівцями з питань зовнішньоторговельної політики, тактики та окремих операцій. Наявність фахівців, обізнаних з особливостями національного законодавства та державною системою стимулювання експорту, дозволяє підприємствам виходити на зовнішній торговельний ринок з максимальною ефективністю та мінімальним ризиком.

Торговельні представництва у країнах майбутніх партнерів по зовнішньоторговельних угодах забезпечують експортерам правову підтримку, оскільки вони входять до складу посольств або місій, але безпосередньо підпорядковані міністерствам, що регулюють зовнішню торгівлю. Завдання представництв — сприяти торговельним відносинам з країною перебування, вивчати кон'юнктуру її ринків, визначати національні пріоритети у торгівлі з нею. Торговельні представництва також інформують суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності своєї країни та країни перебування про порядок та правила державного регулювання торговельних відносин в обох країнах.

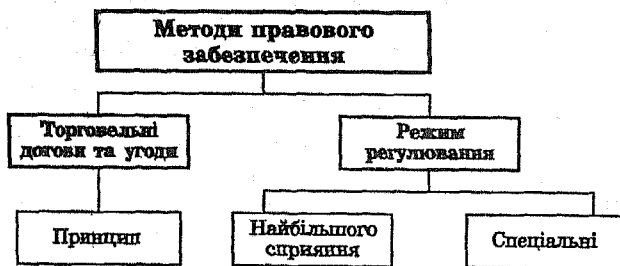
Національні адміністративні методи нетарифного регулювання ЗЕД мають знайти своє відображення у системі управління експортною політикою, що пов'язана з потребою здійснення валютних розрахунків за експортно-імпортними операціями, оцінки впливу національної податкової політики на цінові показники товару на ринку споживання, перевірки надійності можливого інопартнера та підтримкою в іноземній країні з боку національних торговельних представників.

4.4.3.5. Правове забезпечення

Окремим рядком слід виділити методи правового забезпечення як засобу нетарифного регулювання зовнішньоторговельних відносин (рядок 6, табл. 4.1). Низкою авторів [14, 17, 18, 20] згадується ця проблема, але більш-менш повно її опрацьовано тільки у [20]. У першу чергу, всі автори відзначають, що існують особливості внутрішнього законодавства, яке зазначає та надає відповідь на запитання — хто може бути суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності. Водночас, у кожній країні існує низка двосторонніх договорів, які закріплюють у правовому відношенні стосунки даної країни з усіма іншими країнами, з якими врегульовано торговельні відносини шляхом укладення торговельних договорів та торговельних угод. Головний принцип міжнародного права полягає у тому, що кожна держава володіє винятковою юрисдикцією щодо своєї території, тобто усі юридичні та фізичні особи, які знаходяться на цій території, підпадають під юрисдикцію цієї держави. Виходячи з цього головного принципу, оцінюються усі тор-

говельні договори та угоди, за якими визначається режим перебування іноземних товарів на території даної країни. Таким, зокрема, є режим найбільшого сприяння, який створює рівні, не дискримінаційні умови у міжнародній торгівлі. Він передбачає надання імпортерним товарам певних пільг аж до звільнення, за умови виконання певних вимог, від сплати імпортного мита в разі імпортування товарів з країн, з якими укладено відповідні угоди. Існують певні режими для спеціальних економічних зон однієї країни або для територій країн, які входять до митних союзів. Країни, що уклали угоду про митний союз, надають юридичним та фізичним особам-представникам країн угоди, режим не меншого сприяння, ніж національним юридичним та фізичним особам. Слід зауважити, що існують додаткові особливості прикордонної торгівлі сусідніх країн та система митних пільг стосовно товарів походженням з країн, що розвиваються. Правове забезпечення зовнішньоторговельної політики держави як засіб нетарифного регулювання необхідно розглядати як сукупність розглянутих методів (мал. 4.12).

Таким чином, правове забезпечення зовнішньоторговельної політики як засіб нетарифного регулювання торговельних відносин різних країн, закріплюється міжнародними торговельними договорами, які визначають принципи торгівлі двох країн або групи країн, що утворюють митні союзи.



Мал. 4.12. Методи правового забезпечення зовнішньоторговельної політики.

4.4.3.6. Обмеження митного оформлення

Сьомим та десятим рядками таблиці 4.1 як засоби нетарифного регулювання визначені вимоги національного діловодства та обмеження митного оформлення.

Вимоги до діловодства як засобу нетарифного регулювання та методи їх реалізації представлено на мал. 4.2. Однак, слід зауважити, що у цілому їх розглянуто в процесі класифікації технічних бар'єрів як засобу нетарифного регулювання. Не розглянутими лишилися консульські формальності, які полягають у оформленні консульської фактури — документа, що засвідчує ціну одиниці товару та вартість усієї товарної партії. Консульську фактуру експортер може готувати в своїй країні та подавати до дипломатичного представництва країни імпорту для передачі імпортеріві товару з метою підтвердження вартісних показників товарної партії. Таким чином, у разі експорту чи імпорту можливе оформлення дипломатичним представництвом документа, який засвідчує ціну одиниці товару та загальну вартість товарної партії, що може бути використано митними органами для перевірки заявленої вартості імпортованого товару та прийнято за основу для визначення митної вартості, з якої нараховуватимуться усі види митних платежів.

Обмеження митного оформлення (мал. 4.5), на думку автора [19], полягають, у реєстрації експортерів, декларуванні та методах оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Законодавство всіх країн веде облік суб'єктів (фізичних та юридичних осіб) зовнішньоекономічної діяльності своєї країни. Окремий облік суб'єктів-експортерів запроваджено деякими країнами з метою регулювання експорту стратегічної сировини, озброєння, подвійних технологій та інших видів товарів, які згідно з внутрішнім законодавством підлягають окремому обліку та регулюванню. Загалом реєстрації, яка відповідно до національного законодавства передбачає присвоєння відповідних кодів (реєстраційного коду підприємства, коду платника податку і т. ін.), підлягають як експортери, так і імпортери. Крім кодифікації суб'єктові зовнішньоекономічної діяльності слід пройти процедуру державної реєстрації підприємства.

Таким чином, на відміну від викладеного у [19], державній реєстрації підлягають усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності. Окремій реєстрації підлягають особливо важливі для даної країни товари, які можуть бути об'єктами імпорتنих чи експортних операцій. Загальнодержавній реєстрації підлягають усі експортно-імпортні операції суб'єктів даної країни, що є підґрунтям для державної системи валютного контролю (див. 4.4.3.4) та утворюють базу статистичних даних зовнішньої торгівлі даної країни.

Процедура декларування експортно-імпорتنих операцій полягає у заявленні, у відповідності до вимог національного законодавства країни експорту чи імпорту, відомостей на кожну конкретну товарну партію та сплаті усіх належних митних платежів. Слід зазначити, що кожна держава визначає, хто має повноваження декларувати товар — експортер чи імпортер — сторона зовнішньоекономічного контракту або тільки спеціально уповноважена на це організація, яка здійснює декларування на підставі спеціального доручення експортера чи імпортера. Іще одна особливість декларування полягає в тому, що державою визначається час його проведення. Наприклад, декларування можливо тільки після доставлення товару до митниці призначення або цю процедуру можна виконати заздалегідь. Національне законодавство може, в залежності від виду транспорту, яким переміщується товар, передбачити декларування товару тільки у пунктах пропуску через державний кордон, наприклад, для авіаційного або морського транспорту. Певні особливості декларування існують у кожній країні, яка самостійно визначає свою зовнішньоекономічну політику. Крім викладеного, як підставу для проведення процедури декларування, до митного органу слід подати пакет, що складається з комерційних, банківських, транспортних, транспортно-експедиційних, страхових та митних документів (див. мал. 4.10), які вміщують в себе також документи, що засвідчують подолання експортером чи імпортером державних технічних бар'єрів.

Методами оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності можуть виступати певні обмеження у торгівлі з певною країною або групою країн. Такі обмеження можуть набирати форму ембарго, яке передбачає повну або часткову заборону торгівлі.

У зв'язку з небезпечним епізоотичним станом у країні експорту службою ветеринарного контролю країни-імпортера можуть установлюватись обмеження аж до заборони ввезення товарів тваринного походження. Аналогічні обмеження, тільки щодо товарів рослинного походження, можуть застосовуватись інспекцією по карантину рослин (фітоінспекція). Державними органами сертифікації може бути заборонено імпорт певних видів товарів, вироблених конкретним товаровиробником. Підставою для заборони зазначається невідповідність товару вимогам національних норм та стандартів. Подібним чином може бути заборонено імпорт товарів, які не відповідають санітарно-гігієнічним та екологічним нормам і стандартам.

Варто зауважити, що як експорт, так і імпорт може бути обмежений під впливом внутрішньо-політичних умов однієї або групи країн.

Отже, до обмежень митного оформлення зовнішньоекономічної діяльності можна віднести (мал. 4.13) виконання консульських формальностей, реєстрацію суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності, окремих операцій та їх облік, національні особливості декларування та методи оперативного регулювання.

Обмеження митного оформлення як один із факторів впливу на експортну політику передбачають наявність інформації про їхнє існування в країнах експорту та імпорту і пошуку шляхів їх подолання у разі втілення в життя стратегічних прогнозів та тактичних планів експортного напрямку.



Мал. 4.13. Методи обмежень митного оформлення як засоби нетарифного регулювання.

4.4.3.7. Спеціальне мито. Паратарифні обмеження

Дев'ятим рядком таблиці 4.1 як засіб нетарифного регулювання визначено паратарифні обмеження. Це, на думку авторів [19], збори за процедуру митного оформлення, внутрішні фіскальні податки, статистичні та гербові збори, податки на імпорتنі угоди, фрахтові та портові збори. При розгляді методів прихованого протекціонізму розглядався вплив внутрішньої податкової системи у вигляді прямих та опосередкованих податків щодо імпортованих податків [19], тому методи паратарифних обмежень окремо розглядались не будуть у зв'язку з тим, що основний вплив цих методів врахований при розгляді підрозділу 4.4.2.2.

Антидемпінгове та компенсаційне мито — це спеціальні види мита, що як засіб нетарифного регулювання є заходом-відповіддю країни імпорту та являють собою метод підвищення вартості імпортованого товару на внутрішньому споживчому ринку, який виконує захисні функції стосовно аналогічних або подібних вітчизняних товарів. Механізм походження антидемпінгового та компенсаційного мита викладено у 4.4.3.1 та 4.4.3.3 розділах даної роботи.

4.4.3.8. Обмеження за цінами та режимом розрахунків за імпорт

В обмеженнях за цінами та митними платежами можна умовно, тільки для розгляду, виділити два взаємопов'язані методи — цінову політику держави щодо імпортованих товарів та порядок валютних розрахунків за їхнє надходження (рядок 11, табл. 4.1).

Обмеження за цінами, як метод нетарифного регулювання можна розглядати з двох позицій. Перша полягає в тому, що країна-імпортер, задля обмеження перерахування валютних коштів за імпортований товар, здійснює контроль за неперевищенням вартості товарів певного рівня. З цією метою визначаються структури, уповноважені визначати цінові показники імпортованих товарів щодо цін світових товарних ринків. Друга позиція полягає в тому, що з метою збільшення надходжень до бюджету держави, відповідними законодавчими документами затверджуються мінімальні ціни на імпортовані товари, які, загалом, суттєво перевищують фактурні. Таке обмеження за цінами може

застосовуватись до товарів високоліквідних на внутрішньому споживчому ринку. Ці позиції певним чином суперечать одна одній. Тому вплив цього методу нетарифного регулювання імпорту підлягає попередньому обрахуванню, яке має визначити дієвість того чи іншого підходу до державної цінової політики.

Крім вищевикладеного, державою, з метою усунення можливих антидемпінгових заходів країни або країн імпорту, можуть визначатись певні нижні цінові показники основних видів товарів, що можуть стати предметом експорту даної країни.

Проведення розрахунків за імпортований товар залежить від існуючих державних механізмів валютного контролю та розрахунків по зовнішньоекономічних операціях. Крім того, існують особливості розрахунків у залежності від місця знаходження товарної партії.

У разі, коли імпортер не набув права власності на товар, який може бути ще не відвантажений або знаходиться на шляху до імпортера, він має подати до обслуговуючого банку зовнішньоекономічний контракт та відповідні розрахунки для перерахування валюти експортерів. Обслуговуючий банк купує потрібну кількість іноземної валюти та переказує її до обслуговуючого банку імпортера. Розраховуючись з експортером після проведення процедури митного оформлення, імпортер до згаданих документів додає вантажну митну декларацію, на підставі якої обслуговуючий банк перевіряє фактурну вартість імпортованої партії товару, та після відповідної перевірки всіх незалежних документів купує на валютній біржі іноземну валюту і переказує її до обслуговуючого банку експортера для зарахування коштів на розрахунковий рахунок експортера.

Усі ці особливості — збирання додаткових документів, виконання певних банківських формальностей — властиві країнам з перехідною економікою та застосовуються як один з методів нетарифного регулювання, спрямований на ускладнення процедури розрахунків за імпортований товар.

Таким чином, державний механізм примусового регулювання цін імпортованих товарів та державне регулювання розрахунків за зовнішньоторговельними операціями по

імпорту утворюють додатковий засіб нетарифного регулювання, який полягає у нав'язуванні державної цінової політики щодо певних груп імпортованого товару та ускладненні процедури валютних розрахунків.

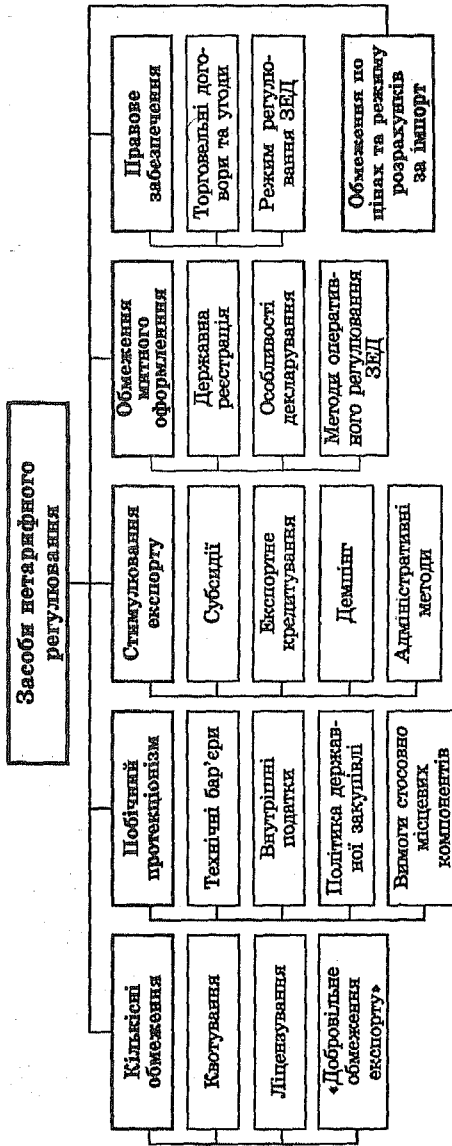
4.5. Узагальнена класифікація засобів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Розглянувши підходи до класифікації засобів нетарифного регулювання з погляду фахівців менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, економістів та фахівців митної справи [14, 16, 17, 18, 19, 20, 29, 31], можна дійти висновку: загальноприйнятої класифікації засобів нетарифного регулювання немає.

З метою розробки єдиного підходу до класифікації у розділах 4.1-4.3 розглянуто, на підставі думок різних за фахом авторів, основні засоби нетарифного регулювання та методи, які безпосередньо впливають на зовнішньоекономічні операції. Класифікацію засобів нетарифного регулювання та методів їх реалізації представлено на малюнку 4.14. На думку автора цих рядків, така схема дозволяє не тільки їх класифікувати, але й визначити їхнє смислове наповнення. Така класифікація потрібна суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності для проведення стратегічного та тактичного прогнозування і планування експортної або імпортної зовнішньоторговельної політики. Ускладнення, які можуть виникати під впливом державного нетарифного регулювання країни експорту чи імпорту, слід обраховувати та визначати витрати часу та коштів, необхідних для їх подолання.

Таким чином, до державних засобів нетарифного регулювання можна віднести методи кількісних обмежень, побічного протекціонізму, стимулювання експорту, обмеження митного оформлення, цінової політики держави та режиму розрахунків за імпорт, правове забезпечення.

На малюнку 4.14, крім засобів нетарифного регулювання систематизовано основні методи реалізації державного впливу на зовнішньоторговельні відносини. Слід зауважити, що реалізацію кожного з методів, різноманітності їхнього втілення у практику торговельних відносин різних кра-



Мал. 4.14. Класифікація засобів нетарифного регулювання та основні методи їх реалізації.

ін, детально розглянуто при проведенні аналізу кожного з засобів регулювання, викладено у розділах 4.1-4.3 цієї роботи та представлено на малюнках 4.1-4.5.

Запропонована узагальнена класифікація засобів та методів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності дає, по-перше, уявлення про існування певних бар'єрів у здійсненні експортно-імпорتنих операцій, по-друге визначає сукупність методів можливого державного впливу на ввезення-вивезення певних товарів, по-третє дозволяє здійснити попередні розрахунки можливих фінансових витрат, пов'язаних з експортом чи імпортом товарів.

Разом з фінансовою оцінкою впливу митно-тарифних засобів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності ця класифікація дозволить визначити цінову конкурентоспроможність експортованих товарів щодо подібних та ідентичних товарів країни імпорту або будь-якого іноземного ринку споживання, що має бути підґрунтям експортної політики.

Висновки.

I. Нетарифні обмеження, за своїм походженням, є комплексом національних адміністративних заходів, які нерідко пов'язані безпосередньо з зовнішньою торгівлю, але виконують функції регулятора експортних та імпорتنих операцій. Засоби нетарифного регулювання, на перший погляд, не мають такого суттєвого впливу на зовнішню торгівлю, як митно-тарифні, але у зв'язку з своїм національним походженням та національними особливостями застосування стають впливовим регулюючим фактором у торговельних відносинах різних країн.

II. Головна мета кількісних обмежень як засобу нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності полягає у захисті внутрішнього ринку від проникнення товарів іноземного виробництва. У такий спосіб, відбувається захист вітчизняного товаровника, коли застосування митно-тарифних засобів регулювання вичерпало себе або їх дія, з погляду держави, недостатньо ефективна. У цьому разі держава застосовує методи кількісного обмеження експорту чи імпорту.

III. Методи побічного протекціонізму полягають у наявності певних стандартів, застосуванні внутрішніх податків і особливих правил стосовно імпортованих товарів, що створює нетарифні перешкоди на шляху проникнення товарів на внутрішній ринок країни імпорту. В разі виконання цих вимог зростає ціна товару, що у сукупності є важелем протекціонізму щодо товарів вітчизняного виробництва на внутрішньому ринку країни імпорту.

IV. Потреба у державному стимулюванні експортної стратегії та тактики вітчизняних товаровиробників викликала запровадження у практику зовнішньоторговельної політики прямих та опосередкованих субсидій, розвитку державного механізму кредитної політики з метою підвищення конкурентоспроможності національних товарів на світовому торговельному ринку шляхом зменшення вартості експортованого товару, як наслідку надання державних субсидій та кредитів. Найбільш гострим проявом конкурентної боротьби на зовнішньому ринку є експорт товарів за демпінговими цінами, утвореними шляхом використання експортних субсидій, який спрямований на завоювання монопольного становища на зовнішньому ринку.

V. Правове забезпечення зовнішньоторговельної політики як засіб нетарифного регулювання закріплюється міжнародними торговельними договорами та визначає принципи торговельних відносин різних країн, визначає режим перебування іноземних товарів. Двосторонніми договорами може бути встановлено режим найбільшого сприяння, який забезпечує надання імпортованим товарам певних пільг зі сплати імпортного мита.

VI. До обмежень митного оформлення як засобу нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності можна віднести державну реєстрацію суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, окремих торговельних операцій та їх облік, національні особливості декларування та методи оперативного регулювання.

VII. Державний механізм регулювання цін імпортованих товарів та розрахунків за зовнішньоторговельними операціями по імпорту утворюють додатковий засіб нетарифного регулювання, який проявляється у навіязуванні державної цінової політики по певних групах імпортованого товару та ускладненні процедури валютних розрахунків.

VIII. Хоча запропонована узагальнена класифікація засобів та методів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності не є загальноприйнятною, вона дає уявлення про наявність бар'єрів у здійсненні експортно-імпорتنих операцій, визначає сукупність методів можливого державного впливу на ввезення-вивезення певних товарів та дозволяє здійснити попередні розрахунки можливих фінансових витрат, пов'язаних з експортом чи імпортом товарів.

IX. Розробка експортних стратегічних прогнозів, планування тактики експорту потребує від експортера виділення окремим блоком факторів державного впливу національних особливостей проведення зовнішньоторговельних операцій. Крім цього, слід вивчати та враховувати нетарифні бар'єри в країні можливого імпорту, оскільки подолання адміністративних нетарифних перепон — це додаткові витрати часу та коштів, що суттєво підвищує вартість імпортованих товарів, гальмує їхнє надходження на внутрішній ринок країни імпорту та тим самим забезпечує певні переваги національним товарам.



Глава 5 Зовнішньо- торговельні угоди

Вхідними даними для ухвалення рішення, а також попереднього прогнозування та планування експортної політики, виступає сукупність національних засобів тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Слід ураховувати, що експортер має оцінити вплив своїх національних інструментів регулювання в разі вивезення товару зі своєї країни та дуже прискіпливо визначити та обрахувати вплив засобів тарифного та нетарифного регулювання країни імпорту на товари певної групи. Нехтування таким впливом країни імпорту щодо товарів іноземного походження може утворити непереборні перешкоди просуванню товару на внутрішній споживчий ринок. Тому, в разі стратегічного прогнозування та тактичного планування, вибору можливого зовнішнього ринку впливові фактори засобів тарифного та нетарифного регулювання мають ретельно розглядатися з позиції можливого подолання адміністративних та технічних бар'єрів. Слід також оцінити ймовірність підвищення ціни імпортованого товару, яке відбу-

вається за рахунок подолання тарифних та нетарифних засобів.

Для імпортера товару оцінка впливу тарифних та нетарифних засобів регулювання зовнішньоторговельної діяльності відбувається у зворотному напрямку.

Водночас, слід розглянути можливі зовнішньоторговельні угоди, які стануть конкретною реалізацією стратегічного прогнозування та тактичного планування щодо обраного зовнішнього ринку.

5.1. Основні види комерційних операцій

Перш за все, слід зауважити, що у цій роботі комерційними операціями вважатимуться дії, скеровані на виконання торговельних угод, за якими хоча б один з контрагентів є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності іноземної країни.

До основних комерційних операцій можна віднести операції з реальним товаром та послугами, а також допоміжні операції, що забезпечують їх виконання. Класифікацію комерційних операцій представлено на малюнку 5.1.

Реальної правової форми комерційні операції набувають у вигляді конкретних торговельних угод, які закріплюють або забезпечують перехід права власності на товари та послуги. Сторони угоди, обговорюючи умови комерційної операції, керуються вимогами свого національного законодавства, яке забезпечує тарифне та нетарифне регулювання зовнішньоторговельних операцій.

Оцінюючи та розглядаючи комерційні операції з обміну науково-технічними знаннями слід керуватися тим, що в даному разі товаром є результати наукових досліджень, випробувань та розробок, які мають окрім наукової, ще й комерційну цінність. У вигляді патентів, ліцензій, експериментальних зразків, ноу-хау результати інтелектуальної праці стають предметом купівлі-продажу та мають усі ознаки товару.

Надання консультацій як комерційна операція може відбуватись у вигляді інжинірингу, тобто послуг з проектування, будівництва та введення в експлуатацію промислових об'єктів або зразків конкретного товару. Комерційними операціями зовнішньоекономічної діяльності можуть бути також консалтингові послуги з проектування, пошуку но-

вих технологічних та інженерних рішень, або з безпосереднього управління будь-яким проектом.

Комерційні операції з міжнародного туризму спрямовані на надання туристичних послуг та товарів туристичного попиту. Це оформлення документів, переміщення та розміщення туристів, забезпечення харчуванням, сувенірами та подарунками, задоволення культурних потреб.

Розглянуті вище три види комерційних операцій здійснюються з товаром, який не має відображення та виміру у фізичних одиницях, у зв'язку з чим цей специфічний товар має свою назву — «послуги».

У даному розділі роботи розглядатимуться комерційні та забезпечуючі операції з реальним товаром.

Таким чином, комерційні операції можна поділити на операції з товарами та з послугами. Крім того, виділити низку допоміжних, забезпечуючих операцій, які передбачаються сторонами угоди з дотриманням вимог діючого національного законодавства.

Пов'язуючи викладене у главі 1 зі змістом цієї глави слід зазначити, що зовнішньоторговельні відносини між де-



Мал. 5.1. Основні види комерційних операцій.

ржавами знаходять свою реалізацію у конкретних торговельних угодах суб'єктів ЗЕД різних країн. Законодавство різних країн висуває різні вимоги до практичної реалізації одних і тих самих зовнішньоторговельних угод. Планування та реалізація експортної політики має передбачати ймовірність впливу законодавства іноземної держави на зміст та умови виконання зовнішньоторговельної угоди, складеної з урахуванням вимог тільки національного законодавства. Крім того, доцільно як альтернативні варіанти опрацювати можливе трансформування одних видів угод в інші.

5.2. Угоди купівлі-продажу

Цей вид зовнішньоторговельних угод найврегульованіший у міжнародній практиці.

Розглянемо варіант, за яким одна сторона угоди — «продавець» на виконання вимог укладеної угоди постачає товар другій стороні — «покупцеві», який є іноземним контрагентом, а розрахунки за товар проводяться у грошовій формі. Тобто, концепція угоди купівлі-продажу передбачає продаж товару за гроші. В цьому разі не суттєво, яким чином проводились розрахунки — попередньою оплатою, авансом чи у кредит.

Перший та найголовніший документ, що регулює такі угоди — Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори купівлі-продажу, ухвалена у 1980 році у столиці Австрії та відома під назвою — Віденська Конвенція. Її положення застосовуються до договорів купівлі-продажу товарів між контрагентами, які знаходяться у різних країнах, але до продажу товарів особистого користування, з аукціону, цінних паперів, суден повітряного та водного транспорту, електроенергії не застосовуються. Слід зауважити, що Віденська Конвенція носить нормативний характер, її положення є нормами права. Проте контрагенти угоди купівлі-продажу можуть відступати від положень Конвенції або змінювати їхню дію. Головна мета Віденської Конвенції — усунути суттєві неузгодженості національних законодавств країн контрагентів у разі укладення угод купівлі-продажу та запропонувати умови угод, що не суперечать чинним вимогам національного законодавства, сприяти уніфікації

національних законодавств, які регулюють угоди купівлі-продажу. Основні положення містять регулюючі підходи до укладення та виконання договорів купівлі-продажу та сприяють проведенню комерційних переговорів, визначають права та обов'язки сторін угоди.

Ще один міжнародний документ — Гаазька Конвенція 1985 року. Вона визначила, аналогічно Віденській Конвенції, особливості міжнародного договору купівлі-продажу та, на відміну від неї, поширила свої положення на договори, укладені щодо товарів на аукціонах і біржах, та електроенергії. Особливістю Конвенції є те, що за нею контрагенти угоди самі обирають право, яке регулюватиме їхні торговельні відносини. Крім того, наміри сторін стосовно права має бути визначено у самій зовнішньоторговельній угоді. Водночас підкреслюється, що відсутність в угоді визначення, яке саме право має зверхність в даному разі, означає, що верховенство має право країни-продавця.

Конвенцією передбачається, що право країни-покупця має зверхність у разі укладення зовнішньоторговельної угоди у країні імпорту (покупця), або коли угодою передбачено виконання продавцем обов'язків стосовно товару в країні покупця. Крім того, право країни-покупця застосовується до угод, які було укладено в результаті торгів, визначених покупцем. Водночас, Конвенцією дозволяється застосування до укладених угод іншого права.

На думку автора, міжнародним документом, що регулює зовнішньоторговельні угоди, є Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів — Інкотермс-90, які для кожної з умов поставки товарів застерігають обов'язки покупця та продавця, момент переходу ризику випадкової втрати або пошкодження товарів від продавця до покупця. Проте, вони не визначають моменту переходу права власності на товар. Деякими авторами [29] угоди купівлі-продажу класифікуються за ознаками одноразової або періодичної поставки товару та розрахунками у грошовій або у товарній формі. Віднесення угод з розрахунками у товарній формі до угод купівлі-продажу принципово можливе, але той самий автор відносить їх до угод зустрічної торгівлі, які розглядатимуться у наступному підрозділі книги.

Таким чином, міжнародними регулюючими документами визначаються основні умови угод купівлі-продажу, по-

рядок їх укладення та виконання, право, яке застосовується до цих договорів, моменти переходу ризиків з доставки товарів від продавця до покупця та момент набуття права власності на товар. Особливістю угод купівлі-продажу є наявність розрахунків за товар у грошовій формі. В цьому разі не суттєво, яким чином вони проводитимуться — попередньою оплатою, авансом або у кредит.

5.3. Угоди зустрічної торгівлі

Зустрічна торгівля як термін, що характеризує зовнішньоекономічну угоду, узагальнює різні види двох експортних угод: перша — з країни експортера, друга — з країни імпортера.

Дво- та багатосторонні угоди щодо товарообмінних операцій, економічного співробітництва на компенсаційній основі забезпечують регулювання зустрічної торгівлі за видами та обсягами товарів, вартісними показниками, порядком проведення розрахунків та взаємозаліку товарообігу, який здійснюється на виконання міжурядових угод. Особливість угод зустрічної торгівлі полягає, незалежно від конкретної форми реалізації, у взаємопов'язаності експортної закупівлі товарів з імпортом при виконанні головного принципу — компенсації, що передбачає вартісний або кількісний баланс зустрічного товарного руху між різними країнами.

Підходи до класифікації угод зустрічної торгівлі, у зв'язку з відсутністю загальноприйнятих міжнародних правил, у кожного з авторів, що наводять поділ угод, різні [18, 29, 31, 32].

5.3.1. Класифікація угод зустрічної торгівлі за пропозиціями експертів ООН

Один з підходів до класифікації угод зустрічної торгівлі викладено у [29] та відображено на малюнку 5.2. За основу класифікації взято підхід експертів ООН, які виділяють три основні види таких угод: товарообмінні (бартерні) на безвалютній основі, торговельні компенсаційні та промислові компенсаційні угоди.

Товарообмінні та компенсаційні угоди на безвалютній основі передбачають розрахунки за товар не у грошовій, а у товарній формі, коли продаж одного товару взаємопов'язаний з купівлею іншого товару та не передбачає

взаємних грошових розрахунків. Згідно з класифікацією мал.5.2, у залежності від характеру та терміну дії, угоди поділяються на угоди з одноразовою поставкою та з тривалим терміном поставок.

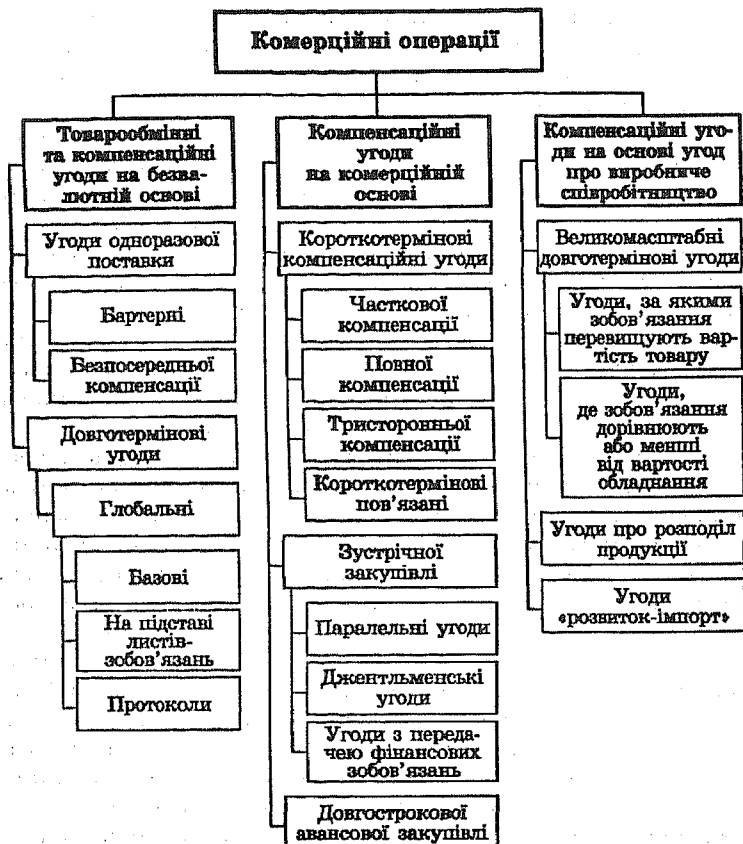
До угод з одноразовою поставкою належать бартерні угоди, що передбачають обмін узгодженої кількості одного товару на інший, та *безпосередні компенсаційні угоди*, якими передбачається взаємна поставка товарів однакової вартості без грошових розрахунків та взаємоузгодження цінних показників товарів, що стали предметом угоди.

Товарообмінні угоди з довгостроковим виконанням укладаються на безвалютній основі шляхом підписання глобальних угод, на підставі яких укладаються окремі угоди. Глобальні угоди дозволяють експортерам мати постійний збут своєї продукції, визначати товарні групи продукції зустрічних поставок та узгоджувати фізичні або вартісні показники товарообміну. Глобальні угоди є базовими. Вони передбачають укладення однієї угоди з одним контрагентом у країні імпорту з обов'язковим банківським механізмом проведення вартісного взаємозаліку поставлених товарів.

Угоди товарообміну на основі листів-зобов'язань передбачають обмін товарами, кількість та вартість яких викладено у відповідних зобов'язаннях контрагентів, що визначають загальний обсяг взаємних поставок. Водночас, протоколами про товарообмін узгоджують збалансованість взаємних поставок, проведених за певний відрізок часу.

Таким чином, у наведеній класифікації товарообмінні та компенсаційні угоди на безвалютній основі відрізняються тільки формами закріплення намірів сторін, порядком обліку та перевірки балансу взаємних товарних потоків.

Компенсаційні угоди на комерційній основі укладаються контрагентами аби уникнути валютних розрахунків. У такому разі експортер на кожну відвантажену партію товару оформляє рахунок-фактуру, яка зараховується на спеціальний кліринговий рахунок банку країни імпорту з метою проведення відповідних зустрічних поставок. Такі компенсаційні угоди здійснюються шляхом укладення контрактів купівлі-продажу або контрактів купівлі-продажу з доданням до них відповідних додаткових угод про проведення зустрічної закупівлі або авансових платежів. При



Мал. 5.2. Класифікація угод зустрічної торгівлі за пропозиціями експертів ООН.

цьому фінансові розрахунки між контрагентами можуть здійснюватися шляхом переказу валюти або проведенням взаємозаліку. Реалізуються такі компенсаційні угоди через укладення відповідних короткотермінових компенсаційних угод, угод про зустрічну закупівлю або про проведення авансових платежів (середня колонка, мал. 5.2). Короткотермінові угоди можна поділити на угоди з частковою компенсацією, що передбачають розрахунки за частку вартості експортованого товару валютою, а залишок покриваєть-

ся зустрічною поставкою, та угоди з повною компенсацією, які передбачають зустрічну поставку вартістю не менше експортної. Тристоронні угоди передбачають наявність посередника та проведення валютних розрахунків. Угоди зустрічної закупівлі — це комерційні угоди, що відрізняються наявністю декількох контрактів купівлі-продажу та валютними розрахунками за поставлені товари. Так паралельна угода передбачає наявність двох контрактів — на проведення експорту та зустрічної закупівлі. Водночас, дженгльменська угода не вимагає наявності формалізованої угоди про проведення зустрічної закупівлі, але передбачає її здійснення. Угоди з передачею фінансових зобов'язань зумовлюють передачу експортером своїх зобов'язань про проведення зустрічної закупівлі третій стороні та звільняють його від отримання товарів за зустрічною поставкою.

Дострокова авансова закупівля полягає у тому, що експортер робить перший крок щодо закупівлі товару у імпортера на підставі контракту, який передбачає зобов'язання імпортера провести закупівлю еквівалентної за вартістю партії товару шляхом укладення відповідної угоди у майбутньому. Такі види угод розглядаються як форма кредитування імпортера експортером або здійснення авансової закупівлі.

Основою проведення взаєморозрахунків такої зустрічної торгівлі є наявність, щонайменше, двох контрактів купівлі-продажу укладених між тими самими контрагентами на здійснення зустрічного продажу товарів. Контракти передбачають здійснення валютних розрахунків або наявність третіх сторін-гарантів виконання зобов'язань за угодою.

Компенсаційні угоди на основі угод про виробниче співробітництво, свідчать, що постачання промислового обладнання буде здійснено проти зустрічної поставки товарів, вироблених на цьому промисловому обладнанні. Вони поділяються на довготермінові компенсаційні угоди зі зворотною закупівлею товарів, угоди про розподіл продукції та угоди розвиток-імпорт.

Перші забезпечують постачання обладнання на підставі довгострокових позик та кредитів, а оплатою виступають зустрічні компенсаційні поставки або зворотна закупівля кінцевої чи пов'язаної продукції. Угоди про розподіл продукції укладаються щодо будівництва промислових об'єктів «під ключ» і розрахунків за будівництво та обладнання

шляхом зустрічної поставки певного відсотку готової продукції, виробленої на цьому промисловому обладнанні. Нарешті, угоди «розвиток-імпорт» передбачають співробітництво у будівництві підприємств на основі довгострокового кредитування та розрахунки шляхом зустрічних поставок кінцевої продукції побудованих підприємств.

Таким чином, компенсаційні угоди на основі угод про виробниче співробітництво передбачають постачання або будівництво промислових об'єктів на основі довгострокового кредитування та розрахунків за нього шляхом зустрічної поставки певного відсотка виробленого на цих об'єктах готового продукту.

5.3.2. Узагальнена класифікація угод зустрічної торгівлі

Існують також спроби класифікації угод зустрічної торгівлі [18, 31, 32], які обмежуються переліком таких угод та констатацією їхніх відмінностей. Першими у низці цих угод стоять угоди взаємної закупівлі, в разі укладення яких експортер-продавець укладає окрему угоду з покупцем та, водночас, продавець або інша особа — резидент країни продавця — укладає угоду на закупівлю товарів у країні покупця. Таким чином, укладаються дві угоди купівлі-продажу. Одна — на проведення експорту, інша — на зустрічну закупівлю. При цьому, за наявності вартісної різниці вона сплачується грошима, або здійснюється допоставка товару, вартість якого дорівнює вартісній різниці перших двох угод купівлі-продажу.

Бартерна угода безпідставно застосовується до усіх видів зустрічної торгівлі, хоча бартер означає, у першу чергу, товарообмін на основі однієї угоди, а угоди зустрічної торгівлі передбачають наявність не менше двох угод купівлі-продажу. В такому разі можлива реалізація бартерної угоди з балансом товарних поставок з обох сторін за вартістю або за кількістю товарів. За наявності вартісного дебалансу зустрічних поставок, можливо застосування між сторонами бартерної угоди грошових розрахунків.

Угоди про зворотну закупівлю укладаються щодо розробки корисних копалин, нафтовидобутку, виконання великих експортних контрактів. Як товари зустрічного постачання використовуються товари з побудованих під-

приемств. Угода про зворотну закупівлю може передбачати певні цінові знижки в разі експорту промислового обладнання, які надаються шляхом зменшення ціни на його амортизацію. За таких обставин термін дії угоди може бути тривалим.

Компенсаційні угоди зобов'язують експортера закупити в країні імпорту сировину, компоненти або напівфабрикати, що забезпечує одну сторону угоди з продажу високотехнологічної продукції. У компенсаційній угоді може бути визначене зобов'язання експортера щодо будівництва промислового об'єкта, який вироблятиме відповідні компоненти та напівфабрикати. У разі укладення угоди про зустрічну поставку товарів на не збалансовану за вартістю суму, сума дебалансу утворює так зване «неконвертоване сальдо», що, загалом означає борг однієї сторони угоди перед іншою. Водночас, угодою може бути визначено банківську установу, де має бути відкрито спеціальний рахунок, на який нараховуватимуться суми, утворені дебалансом вартості взаємних поставок товарів.

Угоди з правом розпорядження товаром та угоди щодо передачі фінансових зобов'язань виникли у зв'язку з потребою збуту товарів, які надійшли або надійдуть за зустрічною закупівлею або бартером. Можливо, що товар має ринок збуту, але експортер не має відповідної інфраструктури для продажу. Тому товар, що знаходиться на шляху до експортера, може бути перепроданий. За такої ситуації укладаються угоди з правом розпорядження товаром. Відсутність ринку збуту в країні експортера та неможливість перерахування імпортером валюти за експортну партію товару (наприклад, у разі державної заборони проведення валютних розрахунків) змушує шукати третю сторону шляхом передачі фінансових зобов'язань від імпортера у третю країну, з якої перераховується валюта на користь імпортера.

Рамочні угоди передбачають чітке визначення обов'язків сторін, а повний перелік товарів має бути наведений у специфікації із зазначенням вартості. Крім того, угода має передбачити можливість передачі товарних або фінансових зобов'язань із зустрічної торгівлі третій стороні та не обмежувати вибір ринків збуту щодо товарів, які надійшли за зустрічною закупівлею. Рамочні угоди мають передбачати взаємопов'язаність договорів купівлі-продажу.

Окремо у [18] визначено як угоди зустрічної торгівлі угоди щодо викупу застарілої продукції, поставки на комплектацію та операції з давальницькою сировиною. Угода щодо викупу застарілої продукції полягає у тому, що за наявності пропозиції з боку експортера стосовно закупівлі обладнання або машин, імпортер може висунути зустрічну пропозицію. Угоду з купівлі нового обладнання буде укладено за умови викупу експортером у імпортера застарілого обладнання. Обов'язкові вимоги щодо укладення таких угод полягають у пропозиції викупу застарілого обладнання того ж типу, що пропонується експортером, а також у тому, що застаріле обладнання мусить бути в робочому експлуатаційному стані. Розробка пропозицій з продажу нового обладнання та такого, що вже було в експлуатації, ведеться одночасно з узгодженням його вартості. Укладаються дві окремі угоди купівлі-продажу на продаж нового і викуп застарілого обладнання або укладається одна угода, у якій погоджено та об'єднано вимоги експортера та імпортера.

Цей вид угоди породжений вимогами конкурентної боротьби за ринки збуту, коли експортер вимушений викуповувати застаріле обладнання аби тільки здійснити продаж. Імпортер робить «послугу» експортерові своєю згодою на купівлю запропонованого товару тільки за умови викупу застарілого, непотрібного у разі купівлі нового, обладнання.

Поставки на комплектацію як вид угоди зустрічної торгівлі укладаються у тому разі, коли контрагент угоди замовляє виготовлення складного обладнання у іноземного виконавця за умови, що виконавець купує визначені комплектуючі вироби для замовленого обладнання (наприклад, двигуни для суден, електронне обладнання, технологічні лінії і т. ін.). Мотивація такої угоди може полягати у потребі зменшення валютних платежів за замовлене обладнання та забезпеченні його експлуатації вітчизняними працівниками у країні замовника без проведення додаткового навчання.

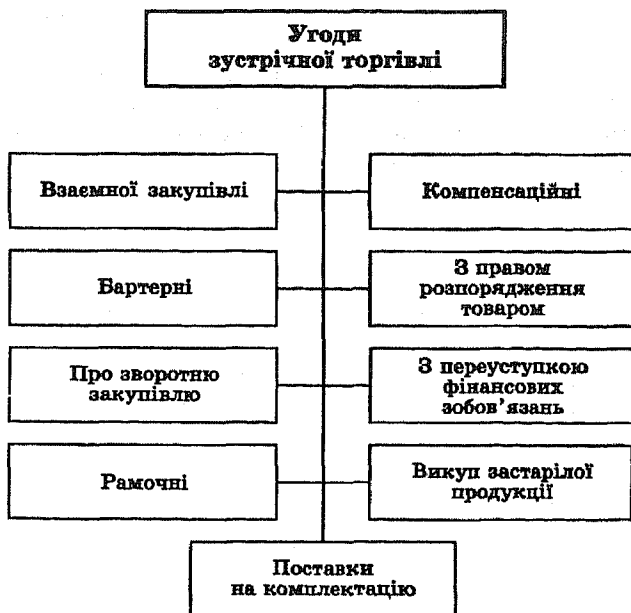
Віднесення операцій з давальницькою сировиною, на думку автора цих рядків, до угод зустрічної торгівлі проблематичне, оскільки замовник — особа, яка замовляє переробку сировини, — є власником сировини і те, що за її переробку можливі розрахунки готовою продукцією з давальницької сировини або тільки сировиною [18], не дає беззастережних підстав щодо віднесення угод цього виду до угод зустрічної

торгівлі. Така впевненість базується на тому, що можливі розрахунки за переробку сировини у грошовій формі дають підстави розглядати цю угоду як надання переробником послуг з виготовлення готової продукції.

У зв'язку з викладеним, доцільно класифікувати угоди з переробки давальницької сировини окремо від угод зустрічної торгівлі.

Класифікацію угод зустрічної торгівлі представлено на малюнку 5.3.

Таким чином, розглянуті у цьому розділі угоди зустрічної торгівлі мають відрізнятися самою процедурою укладення договору та предметом угоди. Вони передбачають наявність двох взаємопов'язаних угод купівлі-продажу та, за певних умов, можливість передачі товарних або фінансових зобов'язань третій стороні. Така схема не поширюється на бартерні операції.



Мал. 5.3. Класифікація угод зустрічної торгівлі.

5.4. Орендні операції

Великою різноманітністю відзначаються орендні операції, які у міжнародній практиці зовнішньоекономічної діяльності називаються лізинговими. Багато авторів приділяють достатню увагу характеристиці лізингових угод та механізмів їх реалізації [29, 31 32, 33, 34, 35, 36, 37, 186]. Для ухвалення відповідного стратегічного або тактичного рішення слід ознайомитись з усією сукупністю орендних операцій, їхніми характеристиками та особливостями реалізації з погляду орендаря.

Лізинг — підприємницька діяльність, спрямована на інвестування тимчасово вільних або залучених фінансових засобів. За договором фінансової оренди (лізингу) орендодавець (лізингодавець) зобов'язується придбати у власність у конкретного продавця зазначене у договорі майно та передати його за плату у тимчасове користування орендареві (лізингоодержувачу) для підприємницьких цілей [33, 36, 37].

Виходячи з цього визначення, в орендній операції при укладенні орендної угоди, беруть участь, щонайменше, дві особи, з яких одна передає майно в оренду, інша, за певне фінансове відшкодування на користь першої, приймає це майно для проведення комерційної діяльності. У міжнародній практиці, коли хоча б одна зі сторін є резидентом іншої країни, такі орендні операції мають назву лізингових.

У міжнародних торговельно-фінансових відносинах лізингові операції регулюються положеннями Оттавської конвенції про міжнародний фінансовий лізинг 1988 року, яка визначила правове регулювання лізингу та закріпила його самостійне існування у міжнародних торговельних відносинах. У такому разі два контракти — купівлі-продажу та лізингу розглядаються як єдина тристороння угода, що забезпечує правове регулювання обов'язків усіх її сторін [186].

Оттавська конвенція верховенствує над лізинговою угодою за наявності певних особливостей, а саме: орендар (лізингоотримувач) самостійно визначає потрібне майно та обирає постачальника, а орендодавець купує його на підставі лізингової угоди, укладеної з відомим постачальником. На виконання угоди лізингу від орендаря до орендодавця мають надходити періодичні платежі.

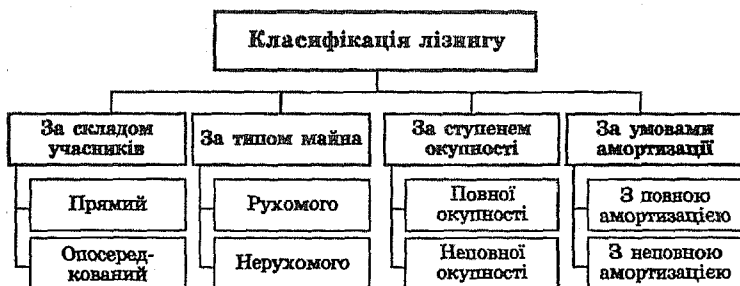
Загалом, Конвенція має на меті перекласти відповідальність за обладнання з орендодавця на постачальника, у зв'язку з тим, що орендодавець фінансово зацікавлений у здійсненні угоди, якщо інше не обумовлене лізинговим контрактом. Основна відмінність лізингу від інших видів оренди полягає у тому, що його об'єктом є майно, яке раніше не використовувалось лізингодавцем, а спеціально придбане з метою передачі у користування з комерційними цілями лізингоотримувачу. Водночас, відмінність лізингу від кредиту полягає в тому, що згідно з угодою, об'єкт лізингу може стати власністю лізингодавця після закінчення терміну лізингу. В разі надання кредиту банк лишає за собою право власності на майно, як позичкову заставу.

У залежності від терміну виконання, орендні угоди поділяються на короткотермінові (до одного року) — «рейтинг», середньотермінові (два-три роки) — «хайринг» та довготермінові (від 3-5 до 10-15 років) — «лізинг».

Лізинг можна класифікувати за складом учасників угоди, за типом майна, за ступенем окупності, за умовами обрахування амортизації обладнання (мал. 5.4).

Основними видами лізингу вважаються фінансовий та оперативний. Особливістю фінансового лізингу є те, що термін, на який укладається угода щодо певного обладнання, дорівнює тривалості його «життя», а в разі оперативного лізингу термін угоди значно менший від строку придатності обладнання.

У залежності від реалізації самої угоди, лізинг має певні різновиди. Так, різновидом фінансового лізингу є зво-



Мал. 5.4. Класифікація лізингу.

ротний лізинг, коли власник обладнання продає його майбутньому лізингодавцю та одночасно укладає лізингову угоду на це обладнання як предмет оренди. Таким чином, первинний власник обладнання отримує за нього кошти і зберігає за собою право володіння, та періодично сплачує за користування обладнанням.

Лізингові угоди з повною або частковою виплатою відрізняються одна від одної тим, що впродовж чинності угоди лізингодавцю повертається уся вартість предмета лізингу, або його, обумовлена угодою, частка.

Особливості «ливерідж-лізингу» полягають у тому, що лізингодавець купує обладнання та сплачує тільки певний відсоток власних коштів, а решту отримує в кредит.

Лізингові угоди, що передбачають технічне обслуговування, ремонт і таке інше з боку лізингодавця, мають назву угод, з додатковими зобов'язаннями.

Водночас, існує так званий «чистий лізинг», який передбачає повне технічне обслуговування та ремонт предмета лізингу з боку лізингоотримувача.

Якщо за складом учасників угоди, в ній присутні тільки виробник обладнання, лізингодавець та лізингоотримувач, то це — «прямий лізинг», а в разі наявності посередника між лізингодавцем та лізингоотримувачем — «опосередкований лізинг» або «сублізинг».

Можливо укладення угод з надання лізингових ліній, що аналогічні банківським кредитним лініям та дозволяють лізингоотримувачу одержувати додаткове обладнання у лізинг без укладення нових додаткових угод.

Міжнародні лізингові операції, в залежності від напрямку пересування предмета лізингу, можна поділити на експортні та імпорتنі, що у будь-якій різновидності, створюють умови стимулювання експорту та інвестиційної політики.

5.5. Посередницькі угоди

Зовнішньоекономічні товарні операції досить складні за реалізацією, особливо на практиці.

Експортер може безпосередньо виходити на зовнішній ринок, тобто укладати торговельні угоди самостійно. Крім того, можливо здійснення експортної стратегії та тактики

через торговельних посередників [14, 17, 18, 29, 32, 40]. Залучення посередників дозволяє експортерів підвищити економічну ефективність експортної політики за рахунок того, що посередник краще знає свій національний торговельний ринок та його товарні потреби, зменшити транспортні витрати за рахунок збільшення обсягів однієї товарної партії, ефективно використати національні особливості митно-тарифного та нетарифного регулювання. Отже, укладення посередницьких угод — це найефективніший шлях до невідомого зовнішнього ринку.

Низка авторів [14, 17, 18, 29, 31, 32] розглядає посередницькі операції тільки з погляду укладення та здійснення угоди купівлі-продажу. Але ж, водночас просування товару на певний зовнішній ринок потребує проведення операцій з транспортування, зберігання, страхування ризиків і таке інше. Ми пропонуємо класифікувати посередницькі угоди за їхнім ставленням до предмета купівлі-продажу — товару.

У такому разі усі посередницькі угоди в зовнішньоторговельних відносинах можна поділити на торговельно-посередницькі та забезпечуючі.

5.5.1. Варіанти класифікації посередницьких угод

Однією зі спроб класифікації посередницьких угод [17] є їх поділ на чотири види: угоди з перепродажу, комісійні, агентські та брокерські. Цей поділ здійснено за ставленням до операцій купівлі та перепродажу товарів, виконаних за дорученням виробника-експортера незалежними від нього торговельними посередниками на підставі укладення відповідної угоди або доручення.

Операції з перепродажу здійснюються посередником від свого імені та за свій рахунок. Розрізняються операції, за якими торговельний посередник виступає як покупець стосовно експортера та перепродує товар на своєму національному ринку без будь-яких обмежень. Крім того, існують угоди, за якими посередник, що придбав товар, має певні, зазначені в угоді купівлі-продажу, обмеження щодо його реалізації: територіальні, у термінах і т. ін. Такими посередниками є дилери та дистриб'ютори.

Комісійні операції полягають у тому, що одна сторона угоди — комісіонер за дорученням другої сторони угоди —

комітента, здійснює угоди продажу товару від свого імені, але за рахунок комітента, який лишається власником товару до укладення угоди з кінцевим покупцем. За здійснення угоди комісіонер отримує винагороду у вигляді певного відсотка від вартості проданого товару або різниці між ціною консигнанта та ціною продажу.

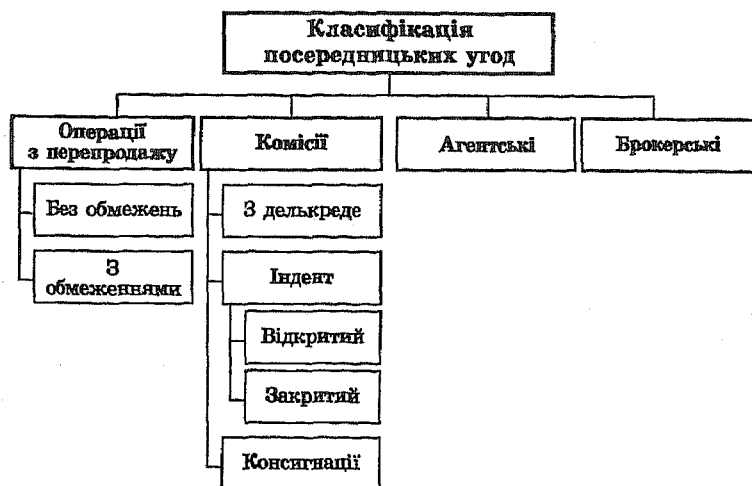
У залежності від особливих умов укладення комісійної угоди, розрізняють угоди з делькредере, індект та консигнаційні. Угоди з делькредере передбачають перекладання ризику несплати імпортером за товар на комісіонера шляхом внесення додаткового застереження про те, що комісіонер мусить у будь-якому разі сплатити комітентові вартість товару. Індект — це разова угода між імпортером та іноземним комісіонером про купівлю партії певного товару узгодженого обсягу. В такому разі купівля здійснюється у експортера країни комісіонера. Якщо в угоді визначено конкретного виробника товару (експортера) та висунуто певні вимоги щодо особливих характеристик товару, такий індект називається закритим. Якщо комісіонеру надано можливість самостійного пошуку виробника-експортера та не висунуто вимог щодо особливостей товару, такий індект називається відкритим. Консигнаційні угоди передбачають продаж товару зі складів комісіонера, але право власності на нього належить консигнатору-експортеру.

Агентські операції полягають у тому, що одна сторона угоди (принципал) доручає іншій стороні (агенту) здійснити зовнішньоторговельні угоди від імені та за рахунок принципала. В агентській угоді обумовлюється територія, на якій агент виконує свої обов'язки.

Брокерські операції визначають дії посередника-брокера щодо пошуку покупця або продавця, страхової організації, а також здійснення контролю за виконанням окремого контракту, проведення обмеженого маркетингового дослідження ринку, здійснення пошуку партії товару певного асортименту або беруть на себе ризик несплати імпортером своєї країни (делькредере).

Розглянуту класифікацію посередницьких угод представлено на малюнку 5.5.

У [14] визначено посередницьких виконавців цих угод. Це брокери, комісіонери, консигнатори, повірені посередники, торговельні агенти, дилери. І хоча всі вони називаю-



Мал. 5.5. Класифікація посередницьких угод.

ться по-різному, але за дорученням експортера виконують певні дії з товаром, тому можна усіх зазначених осіб вважати торговельними посередниками.

Децю іншу позицію стосовно торговельно-посередницьких операцій, пов'язаних з купівлею-продажем товару, викладено у [29]. Зазначається, що доручення дає виробник-експортер незалежному від нього торговельному посереднику. Окремими угодами посереднику надаються повноваження щодо пошуку майбутніх іноземних контрагентів, підготовки та укладення торговельних угод, кредитування, гарантування продавцеві сплати за товар, здійснення транспортно-експедиційних послуг, виконання митних формальностей, проведення рекламної кампанії, технічного обслуговування і т. ін. Разом з цим, на відміну від класифікації, представленої на малюнку 5.5, надано стислу характеристику ще одного виду посередницьких угод — **факторингових**, які полягають у виконанні посередницьких обов'язків від імені експортера. Виконавець такої угоди (фактор) може здійснювати експорт товарів, фінансувати експортні операції шляхом надання делькредє, авансувати товаровиробників, кредитувати імпортерів, страхува-

ти експортні кредити, проводити інкасацію платежів у країні імпорту. Фактори можуть також сприяти пошуку та підбору іноземних агентів.

Одна з версій класифікації посередницьких угод базується на обсязі повноважень, що надаються посереднику, та визначенні їхнього місця на торговельному ринку [18]. Перш ніж здійснити поділ угод за обсягами наданих повноважень слід визначити надається чи ні посереднику право підпису торговельних угод з третіми особами, а також за чий рахунок та від чийого імені він може їх здійснювати. За цими ознаками угоди поділяються на чотири основні групи.

До першої групи належать посередницькі угоди, що не надають посередникові права підпису торговельних угод з третіми особами. Його повноваження обмежуються пошуком можливих покупців та вивченням можливого ринку. Такі угоди мають назву брокерських або представницьких.

Другу групу складають угоди, якими посереднику надається право укладення та підпису торговельних угод з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя. Такі угоди мають назву договорів консигнації та комісії.

Враховуючи що консигнатор може повернути представлений на комісію (продаж) товар, проведено додатковий поділ консигнаційних угод на угоди з поверненням, частковим поверненням та без повернення товару.

Угоди, які підписані посередниками з третіми особами від імені та за рахунок довірителя, утворюють третю групу і називаються агентськими.

Угоди, укладені посередником з третіми особами від свого імені та за свій рахунок, утворюють четверту групу — дилерські та дистриб'юторські.

Класифікація посередницьких угод на підставі повноважень посередника на певному торговельному ринку поділяє їх на прості агентські, агентські з правом «першої руки» та монопольні або виняткові агентські угоди.

Прості агентські угоди надають посереднику право продажу визначеної номенклатури товарів на обумовленій території. Такою угодою передбачається визначення комерційних умов продажу товарів на певному ринку.

Закладення до посередницької угоди обов'язку експортера запропонувати посередникові першому реалізовувати нові товари становить особливість угод з правом «першої руки».

Монопольні (виняткові) агентські угоди передбачають визначення не тільки номенклатури товарів, території, а також часу, впродовж якого посередник має здійснювати продаж.

Класифікацію посередників представлено на малюнку 5.6.

Можна зазначити, що у [18] агентські угоди додатково поділені на прості агентські, з правом «першої руки» та монопольні. Крім цього, консигнаційні угоди мають свої різновиди в залежності від обумовлення можливості зворотного повернення не проданого консигнантом товару.

Своєрідну класифікацію запропоновано у [31], де всі посередницькі угоди вважаються агентськими та поділяються на комісійні, з делькредере, торговельні, експедиторські, з необхідності та угоди з торговельними домами (фірмами).

Розглянемо зміст кожної з угод даного переліку.



Мал. 5.6. Класифікація посередників за обсягом повноважень та місцем на ринку.

Комісійні угоди укладаються між експортером та комісіонером, який стосовно експортера є агентом, але для третіх осіб виступає покупцем чи продавцем. Комісіонер, у залежності від того, чи заявляє він у кінцевій угоді купівлі-продажу третій особі, що він представляє певного експортера, може бути прямим або опосередкованим агентом. Якщо виходити з умов, закладених в угоді, розрізняють комісійні угоди прямі або опосередковані.

Угоди з делькредере вже згадувались у цьому розділі, але зазначимо, що делькредере у посередницькому договорі передбачає відшкодування збитків експортеру в разі невиконання покупцем, якого знайшов агент, обов'язків щодо оплати товару.

Посередницькі угоди, які виконують торговельні агенти (агенти, які володіють товаром), можуть стосуватися пропонування товару агентом-посередником покупцеві, отримання замовлення на експорт товару, його передачі товаровиробнику або виконання зобов'язання щодо збереження чи продажу певних товарів кінцевим покупцям.

Посередницькі угоди, що укладено з спеціалізованими комісійними фірмами (торговельними домами) — ймовірними імпортерами товару, можуть полягати у закупівлі посередниками (комісійними фірмами) у безпосереднього виробника товару та його експортуванні замовнику-імпортеру на підставі договору купівлі-продажу. Крім того, такі комісійні фірми можуть мати повноваження щодо пошуку товаровиробника-експортера на замовлення імпортера, а угоду купівлі-продажу укладатимуть безпосередньо товаровиробник та імпортер. Особливі посередницькі угоди укладаються з комісійними фірмами, коли купівля-продаж здійснюється безпосередньо між товаровиробником та імпортером, а посередник, окрім пошуку продавця, бере на себе повну фінансову відповідальність за здійснення цієї угоди.

Найпоширенішими посередницькими угодами (що розглянуті у [31] як агентські) є угоди експедиторські, які забезпечують виконання послуг з транспортування вантажів різними видами транспорту, пакування, складської обробки, перевантаження, страхування та інших дій з товаром на шляху його руху від продавця до покупця.

Неважаючи на певні відмінності розглянутих посередницьких угод автор класифікує їх тільки як агентські угоди [31].

Відмінний від розглянутих у [14, 17, 18, 29, 31] варіант до класифікації викладено у [32], де до посередницьких угод віднесено агентські, угоди комісії, доручення, перевезення та зберігання, а окремо винесено угоди консигнації, які детальніше розглянуто у [40]. Автори зазначають, що на підставі агентських угод принципал (експортер або імпортер товару) уповноважує посередника-агента представляти його або діяти від його імені у відносинах з третіми особами, а зовнішньоекономічні угоди можуть укладатися як від імені принципала, так і від імені агента, в залежності від умов агентського договору.

Особливість комісійних угод полягає у зобов'язанні посередника укладати угоди купівлі-продажу товару від свого імені.

Договір перевезення — посередницький договір, на підставі якого експедитор зобов'язується перевезти товар до місця призначення та здійснити з ним певні дії щодо його складування, зберігання та виконання інших операцій відповідно до зазначеного договору.

Договір зберігання у зовнішньоекономічних відносинах — це посередницький договір, на підставі якого одна сторона зобов'язується за певну плату забезпечити зберігання товарів та інших предметів без переходу права власності на вантаж.

Консигнаційні угоди за особливостями укладення та виконання можна віднести до посередницьких зовнішньоторговельних операцій. Консигнаційну угоду виконують дві особи — консигнант, який здійснює поставку товару на продаж, та консигнатор, який здійснює продаж поставленого товару без набуття права власності на нього.

Розглянуто класифікацію посередницьких угод представлено на малюнку 5.7.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що на кожний з розглянутих підходів до класифікації посередницьких угод певним чином впливає національне законодавство. Посередницькі угоди можна поділити на угоди, пов'язані з укладенням договорів купівлі-продажу та угоди, які забезпечують зовнішньоторговельну діяльність.

5.5.2. Узагальнена класифікація посередницьких угод

Побудова узагальненої класифікації посередницьких угод базується на положеннях, розглянутих у попередньому розділі, з урахуванням особливостей та відмінностей угод, наведених кожним з авторів [14,17,18, 29, 31, 32, 40]. В основу класифікації покладено ставлення та обов'язки посередника щодо виконання вимог укладеної угоди стосовно товару.

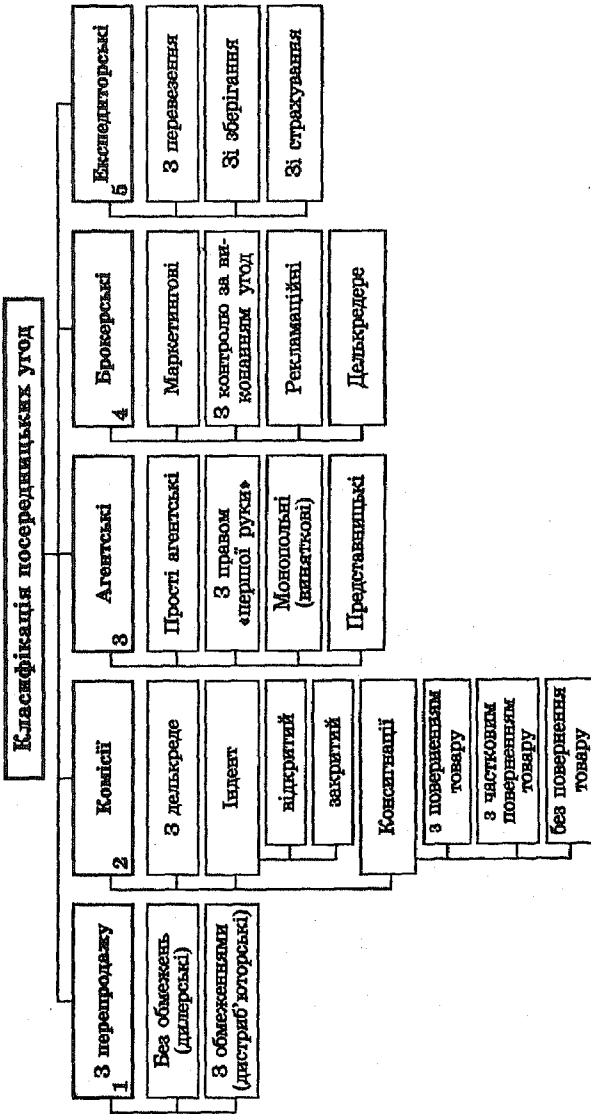
Класифікацію посередницьких угод представлено на малюнку 5.8. Розглянемо особливості кожної з них.

Усі угоди можна умовно поділити на п'ять окремих груп, які, в свою чергу, в залежності від особливостей укладення, поділяються на окремі угоди, в назвах яких зазначаються особливості їх укладення та виконання.

Операції з перепродажу (колонка 1, мал. 5.8). Це дилерські та дистриб'юторські угоди, що відрізняються повноваженнями посередника з перепродажу товару. Дилерські угоди або операції з перепродажу без обмежень з боку товаровиробника-експортера, здійснюються посередником-дилером від свого імені та за власні кошти. Дилер укладає угоду купівлі товару та, ставши його власником, укладає угоду продажу товару. Відмінність дистриб'юторських угод полягає в тому, що товаровиробник-експортер, укладаючи угоду купівлі-продажу з посередником, встановлює



Мал. 5.7. Класифікація посередницьких угод.



Мал. 5.8. Узагальнена класифікація посередницьких угод.

певні обмеження на можливість продажу товару дистриб'ютором. Вони можуть стосуватися певної території, на якій має продаватися товар. Крім того, визначається термін виконання угоди з реалізації певного товару на обумовленому ринку. В разі укладення угоди продажу товару дистриб'ютор так само, як і дилер, реалізує товар від свого імені та за свій рахунок.

Іншу групу посередницьких угод утворюють *комісійні угоди* (колонка 2, мал. 5.8). Їх можна поділити на три підгрупи. Особливість та відмінність комісійних угод від інших посередницьких полягає у тому, що комісіонер-посередник не набуває права власності на товари експортера-комітента, а тільки здійснює угоди купівлі або продажу товарів за рахунок комітента. Посередник-комісіонер укладає угоди купівлі-продажу з покупцями від свого імені.

Комісіонер, який бере на себе обов'язок відшкодувати комітенту збитки, понесені від можливої несплати покупцем вартості проданого товару, укладає угоду з делькредере. За виконання такого зобов'язання комісіонер отримує додаткову винагороду. Посередницька комісійна угода з делькредере має певну перевагу для комітента, оскільки комісіонер краще знає свій внутрішній національний ринок та має можливість з'ясувати та оцінити фінансовий стан потенційного покупця. Виходячи з викладеного, експортеру-комітенту доцільно робити застереження про делькредере, що виконає захисну функцію від можливої несплати за товар.

Посередницька одноразова угода, яка виконується комісіонером-резидентом однієї країни за дорученням імпортера-покупця — резидента іншої країни стосовно купівлі визначеного товару певного обсягу, має назву індент. На виконання цієї угоди комісіонер зобов'язаний придбати у свого вітчизняного виробника товар та експортувати його. У разі визначення угодою певного товаровиробника та деталізації характеристик товару, така угода має назву *закритого індента*. Коли ж комісіонер має можливість самостійно визначити товаровиробника, деталізація необхідного товару відсутня, така угода має назву *відкритого індента*. Виконання посередницької угоди такого типу забезпечує імпортера необхідним товаром, виробленим визначеним товаровиробником.

Консигнаційні угоди передбачають доручення однією стороною угоди — консигнантом, який є власником товару, другій стороні угоди — консигнатору здійснити продаж товару зі складу від свого імені, але за рахунок консигнанта. Такою посередницькою угодою визначається термін продажу товару, який до кінцевого продажу консигнатором залишається у власності консигнанта.

У залежності від можливості повернення консигнанту непроданого товару, угоди консигнації можна поділити на угоди з можливим поверненням товару та угоди, що повернення товару не передбачають. Консигнант, укладаючи консигнаційну угоду, очікує, що на невідомому зовнішньому ринку з допомогою консигнатора можна буде реалізувати поставлений на консигнацію товар.

Агентські угоди (колонка 3, мал. 5.8) прості за своєю назвою, але не завжди прості щодо їх виконання. Певна кількість агентських угод зобов'язує агента сприяти укладенню та здійсненню угоди купівлі-продажу. В такому разі він виступає уповноваженим особи другої сторони агентської угоди — принципала. Такі агентські угоди мають назву *представницьких* та зобов'язують агента на визначеному ринку з узгодженим переліком товару проводити маркетингові пошуки, сприяти укладенню контрактів, досліджувати кон'юнктуру ринку і т. ін.

Поряд з агентськими представницькими угодами існують угоди, які зобов'язують агента за дорученням другої сторони угоди — принципала здійснити купівлю або продаж товару від імені та за рахунок принципала. Відмінність таких угод від угод комісії полягає в тому, що комісіонер здійснює свої дії від свого імені, а виконанням агентом вимог укладеної угоди обмежене певною територією. У залежності від повноважень, наданих агенту стосовно виконання дії на певному зовнішньому ринку, розрізняють *прості агентські угоди*, які передбачають виконання обов'язків агентом на визначеному ринку, угоди з наданням агенту права «першої руки», що зобов'язує принципала на виконання цієї угоди запропонувати даному агенту новий товар для продажу в першу чергу, та *монополійні (виняткові) агентські угоди*, що визначають монополійне становище агента на визначеному ринку стосовно певного товару.

Таким чином, агентськими угодами, в залежності від повноважень, наданих на визначеному ринку агентові, може передбачатись купівля-продаж товару аби тільки виконати доручення принципала щодо вивчення ринку та сприяння просуванню товару до споживача на визначеному ринку.

Слід зауважити, що зміст агентських угод та повноваження агентів залежать, у першу чергу, від особливостей національного законодавства, яким закріплено повноваження обох сторін агентської угоди [14].

Брокерські посередницькі угоди (колонка 4, мал. 5.8) передбачають, що брокер може бути посередником між продавцем та покупцем, а також здійснювати пошук однієї з сторін майбутньої угоди. Крім цього, посередник може мати повноваження щодо виконання маркетингових досліджень, тобто комплексних досліджень свого національного ринку та на організацію впливу на споживачів з метою збуту товарів. Такі дослідження можуть стосуватись вивчення майбутніх конкурентів та визначення найвпливовіших конкурентних факторів, забезпечення цінової політики, формування збуту, організації реклами.

Брокер-посередник, слідкуючи за виконанням контракту, може контролювати обсяги відвантаженого товару, наглядати за збутом товару на визначеній території, перевіряти чи дотримується покупець-імпортер цінових показників у разі роздрібної торгівлі.

Виконання брокером **рекламаційних посередницьких угод** може полягати у забезпеченні певного національного ринку матеріалами та комплектуючими для проведення рекламаційного та технічного обслуговування раніше проданих на цей ринок товарів.

Головною особливістю усіх брокерських угод є те, що брокер-посередник не має права підпису угод від імені довірителя.

Сукупність **експедиторських угод** (колонка 5, мал. 5.8) передбачає як доставку товару від продавця до покупця, так і його зберігання. **Угоди щодо перевезення** товарів від продавця до покупця поділяються, у залежності від виду транспорту, на угоди морського або річкового перевезення, перевезення залізничним, повітряним, автомобільним транспортом або різними транспортними засобами.

Чиста експедиторська угода передбачає, що власник вантажу доручає експедитору виконати чітко визначені дії з вантажем (товаром). Це може бути завантаження та розвантаження, зберігання та оформлення відповідних вантажних документів. Власник вантажу — експортер може також доручити експедиторові укласти від його імені та за його рахунок угоди на перевезення, ведення розрахунків з перевізниками. Порівнюючи експедиторські угоди з комісійними, слід зазначити, що експедиторські угоди є комісійними, але за змістом спрямовані на виконання специфічних посередницьких повноважень з перевезення вантажу.

Міжнародні перевезення регулюються окремими конвенціями.

Таким чином, розглянута узагальнена класифікація посередницьких угод дає уявлення про сукупність посередників, які можуть виконувати свої повноваження на національному або зовнішніх ринках. Такі посередницькі угоди як операції з перепродажу, комісії та агентські мають враховувати особливості національного законодавства.

5.6. Угоди про переробку давальницької сировини

Низкою авторів [18,29] переробку давальницької сировини, яка здійснюється на підставі угоди між виконавцем та замовником, віднесено до угод зустрічної торгівлі. В такому разі передбачається, що сторони договору є резидентами різних країн. Особливості виконання цієї угоди дають підстави розглядати зміст такої зовнішньоторговельної операції окремо.

Взагалі, угодою передбачається наявність двох сторін — замовника, який володіє та надає для переробки давальницьку сировину, та виконавця, який, відповідно до договірних зобов'язань, здійснює переробку сировини на готову продукцію. Виходячи з цього основного змісту угоди, слід відзначити її особливість, яка полягає у тому, що замовник є власником не тільки наданої на переробку сировини, але й готової продукції, виробленої з неї.

Іще одна особливість цієї угоди полягає в тому, що розрахунки замовника з виконавцем за переробку сировини,

можуть проводитись у різних формах: грошовій, товарній — часткою сировини, або сукупністю двох попередніх, якщо так визначено угодою.

Слід також зазначити, що власник сировини — замовник може здійснити продаж готової продукції резидентові третьої країни.

Таким чином, наведені особливості дають підстави класифікувати дану угоду окремо від інших.

5.7. Угоди про переуступлення боргу

Зовнішньоторговельна діяльність — процес досить складний. Його можна прогнозувати, але водночас, особливо в країнах з перехідною економікою, планування кінцевих результатів носить імовірний характер та постійно залежить від мінливості державного регулювання, що може виявлятися у зміні законодавчої бази, валютної та податкової політики, встановленні обмежень щодо здійснення певних зовнішньоторговельних операцій тощо.

Усе це спонукає сторони торговельної угоди до пошуків шляхів, які забезпечували б виконання взятих зобов'язань.

Міжнародна практика має певний досвід передачі зобов'язань щодо іноземного партнера третім особам. Особливо це стосується угод зустрічної закупівлі [29, 39]. Водночас слід зауважити, що така передача боргу, наприклад, експортером угоди зустрічної закупівлі третій особі, має під собою визначену національну законодавчу базу. Така угода про переуступку боргу у зовнішньоторговельних стосунках має назву цесія, а третя сторона, яка приймає на себе певні зобов'язання щодо зустрічної закупівлі — цесіонарій.

Така ж сама схема передавання імпортером цесіонарію боргу щодо експортної поставки товару до країни, з якої імпортер отримав товар.

Особливість цієї зовнішньоторговельної операції полягає у необхідності укладення окремої угоди про експорт чи імпорт товару. Попри це, треба визначитись, яким чином здійснюватиметься взаємозалік вартості зустрічних поставок товарів та яка (державна чи комерційна) структура його здійснюватиме. Взагалі ж у разі виконання угоди цесії, крім експортера, імпортера чи цесіонарія, з'являється четвертий суб'єкт, у ролі якого найчастіше виступають банкі-

вські заклади, що здійснюють вартісний взаємозалік зустрічних боргових зобов'язань. Особливістю є те, що банківські заклади не контролюють борги у товарній формі, а беруть участь у забезпеченні фінансових зобов'язань за договорами цесії шляхом надання кредиту.

Таким чином, угоди цесії передбачають передачу боргу за договором зустрічної торгівлі від експортера чи імпортера цесіонарію, який, на виконання угоди, здійснює зворотню поставку товару. Банківський заклад контролює вартісний взаємозалік зустрічної поставки товарів. Процедура можливого укладення та здійснення угод щодо переуступки боргу регламентується національним законодавством з питань зовнішньоторговельної діяльності.

Висновки.

I. Зовнішньоторговельні угоди — це конкретна реалізація стратегічного прогнозування та тактичного планування. Їх укладення має спиратися на накопичений світовий досвід контрактної (договірної) практики та враховувати особливості національного законодавства країн експорту та імпорту стосовно укладення тих чи інших видів угод.

II. Планування та реалізація експортної політики мають передбачати можливість впливу законодавства іноземної держави на зміст та умови виконання зовнішньоторговельної угоди, зміст та умови якої викладено з урахуванням вимог тільки національного законодавства. Доцільно як альтернативний варіант опрацювати можливість трансформування одних видів угод в інші.

III. Міжнародними регулюючими документами визначаються основні умови угод купівлі-продажу, порядок їх укладення та виконання, право, яке застосовується до них, моменти переходу ризиків з доставки товарів від продавця до покупця та набуття права власності на товар. Особливістю угод купівлі-продажу є проведення розрахунків за товар у грошовій формі. В такому разі не суттєво, яким чином вони проводяться — попередньою оплатою, авансом чи у кредит.

IV. Зустрічна торгівля характеризується наявністю двох видів експортних угод: з країни експортера та з країни імпортера. Угоди зустрічної торгівлі мають особливості щодо процедури укладення зовнішньоекономічного договору та предмету самої угоди. Крім того, за винятком бартерної

операції, передбачають наявність двох взаємопов'язаних угод купівлі-продажу та, за певних умов, можливість передачі товарних або фінансових зобов'язань третій стороні.

V. Орендні операції у зовнішньоекономічній діяльності називаються лізинговими. Вони спрямовані на інвестування вільних або залучених фінансових засобів. Відповідно до угоди орендодавець зобов'язується придбати у власність у конкретного продавця визначене договором майно та передати його за плату у тимчасове користування орендареві для підприємницьких цілей. Лізингові операції характеризують юридичні стосунки трьох сторін угоди, які оформлюються двома контрактами – купівлі-продажу та лізингу, що розглядаються як одна угода.

VI. Наведена узагальнена класифікація посередницьких угод у зовнішньоторговельній практиці не є загальноприйнятною. В її основу покладено обов'язки посередника стосовно виконання вимог посередницької угоди щодо товару, який є об'єктом торговельної угоди. Класифікація дає уявлення про сукупність посередників, які можуть виконувати свої повноваження на національному або зовнішніх ринках, що полегшує пошук потрібної посередницької угоди на підставі можливих обов'язків посередника в разі здійснення експортно-імпортних операцій.

VII. Зовнішньоторговельний контракт на переробку давальницької сировини зазвичай укладається між замовником, який володіє та здає на переробку давальницьку сировину, та виконавцем, який, згідно з договірними зобов'язаннями, переробляє її на готову продукцію. Особливості даного виду полягають у тому, що замовник є власником давальницької сировини та готової продукції, виробленої з неї. Крім того, можливі форми розрахунків за переробку давальницької сировини та варіанти розпорядження готовою продукцією замовником суттєво відрізняють дану угоду від інших, що існують у зовнішньоторговельній практиці.

VIII. Угоди про переуступку боргу (цесія) посідають певне місце у міжнародній торговельній практиці. Зміст угоди даного виду полягає у передачі зобов'язань однієї сторони зовнішньоторговельного контракту перед іноземним партнером третім особам. Особливості укладення та здійснення угод даного виду суттєво залежать від наявності національної законодавчої бази.



Глава 6 Міжнародні умови поставок

Одним з напрямків відносин покупця та продавця в разі транспортування товару, що надходить на виконання зовнішньоекономічної угоди, є регулювання торгівлі міжнародними правилами, що склалися на підставі міжнародної торговельної практики та звичаїв. Міжнародна торговельна палата провела копітку роботу з узагальнення умов поставки товару та, починаючи з 1923 року, пропонує їх базисні умови. Нині у зовнішньоторговельних відносинах контрагенти угоди керуються Правилами інтерпретації комерційних термінів за редакцією 1990 року — скорочена назва «Інкотермс-90» (існували версії Правил, видані Міжнародною торговельною палатою у 1936, 1953, 1967, 1976 та 1980 роках [41]).

Розглядаючи та застосовуючи у зовнішній торгівлі Правила інтерпретації слід ураховувати, що коли конкретні умови поставки товару децю відрізняються від зазначених у «Інкотермс-90», зверхність мають умови, визначені контрактом.

Ще однією особливістю є невизначеність переходу права власності на товар. Тому цей аспект зовнішньото-

рговельної угоди має бути окреслений контрагентами окремо.

Кожною з тринадцяти умов поставки товару, що існують нині, визначаються обов'язки продавця та покупця з доставки товару та момент переходу ризику випадкової втрати або пошкодження товару від продавця до покупця. Ці умови визначаються терміном «вільно» (франко), який свідчить, що покупець звільнено від ризику та будь-яких витрат з доставки товару до місця, яке означене словом «франко».

Для зручності в користуванні усі терміни, що визначають умови поставки, поділяються на чотири групи: E, F, C та D.

До групи E входить термін EXW — «з підприємства» (...назва пункту). Згідно з цією умовою продавець звільняється від ризику випадкової втрати або пошкодження товару в момент, коли товар надано у розпорядження покупця на складі продавця у визначений контрактом час. Доставка і навантаження товару здійснюються за рахунок покупця.

У разі невизначеності в контракті, покупець не має зобов'язань щодо митного оформлення товару.

До групи F входять три терміни: FCA — «франко-перевізник» (...назва пункту), FAS — «вільно вздовж борту судна» (...назва порту відвантаження) та FOB — вільно на борту (...назва порту відвантаження).

Умови, що позначаються цими термінами, об'єднує те, що продавець виконує свої обов'язки після передачі товару перевізникові в зазначеному місці. Перевізником може виступати експедиторське підприємство (див. розділ 5.5.1), яке не здійснюватиме перевезення, але забезпечить доставку товару покупцеві.

Наявність у контракті терміну FCA означає, що ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця у зазначеному місці. Крім того, продавець зобов'язаний за свій рахунок провести митне оформлення експорту товару та передати його перевізнику, визначеному покупцем, у зазначеному місці.

Термін FAS означає, що ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця з моменту розміщення товару вздовж борту судна у зазначеному покупцем порту навантаження. У цьому разі продавець має не-

гайно повідомити покупця про виконання своїх обов'язків. Покупець за свої кошти здійснює митне оформлення експорту партії товару, навантаження, а також сплачує всі витрати, пов'язані з розміщенням товару на борту судна.

Якщо контрактом обумовлене виконання інших обов'язків, наприклад, продавець зобов'язаний здійснити митне оформлення експорту та/або здійснити вивантаження товару, у цьому разі, покупець мусить відшкодувати продавцеві його витрати.

Застосування терміну FOB означає, що продавець на виконання умов поставки має здійснити за свої кошти навантаження експортної партії товару на борт судна, зафрахтованого покупцем, та митне оформлення експорту. Ризик пошкодження або втрати товару переходить до покупця після навантаження товару на борт судна у визначеному порту.

Покупець у разі виконання даних умов поставки зобов'язаний здійснити фрахт судна та повідомити продавцеві місце, час, умови навантаження та назву судна.

До групи С входять чотири терміни: CFR — «вартість та фрахт» (... у порту призначення), CIF — «вартість страхування та фрахт» (... у порту призначення), CPT — «перевезення оплачене до» (...назва пункту призначення) та CIP — перевезення та страхування оплачені до (...назва пункту призначення).

Дані терміни об'єднує те, що продавець зобов'язаний самостійно укласти договір перевезення, за його рахунок товар перевозиться до зазначеного у контракті місця, де буде прийнятий покупцем. Про відвантаження та можливий термін прибуття товару до місця призначення, додаткові реквізити, необхідні для приймання товару, продавець повідомляє покупця.

Термін CFR, узгоджений покупцем та продавцем у контракті, означає, що ризик втрати або пошкодження товару переходить до покупця після поставки товару на борт судна, та до ціни, яка підлягає сплаті покупцем, входить вартість експортованої партії товару та витрати на фрахт судна.

Продавець, на виконання цих умов поставки, фрахтує судно, сплачує його вартість до узгодженого у контракті порту призначення. За власний рахунок здійснює навантаження партії товару на зафрахтоване судно та митне оформлення експорту.

Термін CIF означає, що ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця у момент переходу товару через поручні судна в порту навантаження. Покупець відшкодовує продавцеві, крім вартості товару, вартість фрахту та страхування.

Продавець зобов'язаний, за таких умов поставки, здійснити митне оформлення експорту товару, страхування товару від транспортних ризиків, оплату фрахту судна від одного визначеного порту до іншого.

Покупець здійснює за свої кошти розвантаження товару.

Термін CPT означає, що передача ризику недоставлення товару або його пошкодження переходить до покупця з моменту передачі товару перевізникові у термін, передбачений зовнішньоторговельним контрактом.

Продавець, на виконання цих умов поставки товару, зобов'язаний за свої кошти укласти договір перевезення до визначеного в контракті пункту призначення, передати товар перевізникові та отримати від нього вантажну розписку, що засвідчує прийняття вантажу до перевезення. Крім цього продавець зобов'язаний здійснити митне оформлення експортної товарної партії.

Покупець має визначити пункт призначення та нести ризики при транспортуванні.

Термін CIP, на відміну від попереднього терміну, додатково зобов'язує продавця провести страхування товару за свої кошти, на що у зовнішньоторговельному контракті має бути зроблено відповідні посилання. Перехід ризику до покупця здійснюється з моменту передачі товару перевізникові.

Зобов'язання продавця полягають у забезпеченні перевезення товару до визначеного контрактом пункту призначення за його кошти, страхуванні товару та оформленні страхового полісу на ім'я покупця. Продавець також зобов'язаний здійснити митне оформлення експортної партії товару.

Покупець зобов'язаний своєчасно визначити пункт призначення та нести ризики втрати або пошкодження товару під час транспортування.

До групи D входять п'ять термінів: DAF — «доставка до кордону» (... із зазначенням пункту призначення), DES —

«доставка з судна» (... із зазначенням порту призначення), DEQ — «доставлено на пристань» (... у зазначеному порту призначення), DDU — «доставлено без сплати мита» (... у зазначеному пункті призначення), DDP — «доставлено зі сплатою мита» (... у зазначеному пункті призначення).

Спільне, що поєднує умови групи D, полягає у зобов'язанні продавця доставити товар до обумовленого зовнішньоекономічним контрактом пункту призначення і нести усі ризики та витрати, пов'язані з його доставленням.

Слід зазначити, що умови поставки DAF, DES, DDU зобов'язують продавця тільки доставити товар у країну імпорту, а умови DEQ та DDP, у разі відсутності в контракті застережень щодо застосування цих термінів, зобов'язують продавця здійснити також митне оформлення товару в країні імпорту і за свої кошти отримати необхідний пакет дозвільних документів.

Термін DAF зобов'язує продавця доставити товар, оформлений у митному відношенні для експорту, у визначений контрактом пункт на кордоні. Ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця в момент передачі товару у визначеному пункті на кордоні.

Продавець, на виконання цих умов, зобов'язаний здійснити митне оформлення експорту товару та забезпечити його транспортування до визначеного пункту на кордоні.

Покупець зобов'язаний прийняти товар у визначеному контрактом пункті на кордоні та нести відповідальність за його подальше транспортування. Митне оформлення у країні призначення імпортер-покупець здійснює за свій рахунок.

Термін DES зобов'язує покупця доставити товар у розпорядження покупця у визначений зовнішньоекономічним контрактом порт призначення і нести усі витрати та ризики, пов'язані з його доставкою. У розпорядження покупця товар переходить на борту судна, який здійснював його перевезення. Крім цього продавець зобов'язаний сповістити покупця про можливу дату прибуття товару до порту призначення та передати йому відповідні документи.

Термін DEQ зобов'язує продавця, на виконання вимог зовнішньоекономічного контракту, забезпечити передачу товару покупцеві на пристані, у визначений термін, у визначеному порту, а покупець сплачує усі витрати за товар

та бере на себе відповідальність за нього з моменту, коли товар перейшов у його розпорядження.

Продавець зобов'язаний за свій рахунок здійснити транспортування вантажу до пристані у порту призначення, включаючи оплату фрахту та вивантаження у порту призначення, а крім того, якщо інше не обумовлене контрактом, здійснити митне оформлення товару в країні імпорту. Покупець може отримати товар в країні призначення після того, як продавець здійснить митне оформлення та отримає необхідний пакет дозвільних документів.

Термін DDU зобов'язує продавця надати товар покупцеві в країні імпорту у визначеному зовнішньоекономічним контрактом місці. Усі ризики та витрати з доставлення товару несе продавець. Митне оформлення в країні імпорту здійснює покупець. Він же сплачує необхідні платежі та отримує дозвільні документи країни імпорту.

Термін DDP зобов'язує продавця надати товар покупцеві в країні імпорту у визначеному зовнішньоекономічним контрактом місці та здійснити його митне оформлення в країні імпорту. Продавець несе усі витрати з доставлення товару, а також сплачує усі платежі, пов'язані з митним оформленням та отриманням пакету дозвільних документів у країні імпорту.

Ризик втрати товару або його пошкодження на усьому шляху транспортування та під час митного оформлення в країні імпорту покладається на продавця.

На підставі розглянутого, в таблиці 6.1 представлено витрати продавця та покупця в залежності від узгоджених умов поставки товару.

Таблиця 6.1
Розподіл основних витрат згідно з Правилами «Інкотермс-90»

Назва групи	Назва терміну	Витрати на митне оформлення		Витрати на отримання дозволів		Витрати на транспортування	Витрати на страхування
		експорт	імпорт	експорт	імпорт		
1	2	3	4	5	6	7	8
E	EXW	По	По	По	По	По	По
F	FCA	Пр	По	Пр	По	По	По
	FAS	По	По	По	По	По	По
	FOB	Пр	По	Пр	По	По	По

Назва групи	Назва терміну	Витрати на митне оформлення		Витрати на отримання дозволів		Витрати на транспортування	Витрати на страхування
		експорт	імпорт	експорт	імпорт		
1	2	3	4	5	6	7	8
C	CFR	Пр	По	Пр	По	Пр	По
	СIF	Пр	По	Пр	По	Пр	Пр*
	СPT	Пр	По	Пр	По	Пр	По
	СIP	Пр	По	Пр	По	Пр	Пр*
D	DAF	Пр	По	Пр	По	По/Пр	По/Пр
	DES	Пр	По	Пр	По	Пр	По
	DEQ	Пр	Пр	Пр	Пр	Пр	По
	DDU	Пр	По	Пр	По	Пр	По
	DDP	Пр	Пр	Пр	Пр	Пр	По

Позначки: По — витрати за рахунок покупця; Пр — витрати за рахунок продавця; По/Пр — витрати за рахунок продавця чи покупця в залежності від умов контракту; Пр* — витрати за рахунок продавця, що обумовлюється контрактом.

Витрати на митне оформлення експорту товару покладаються на продавця, за винятком умов EXW та FAS, коли покупець здійснює митне оформлення за свій рахунок. У разі імпорту, за винятком надходження товару на умовах DEQ та DDP, витрати, пов'язані з митним оформленням сплачує покупець (колонки 3 та 4, табл. 6.1).

Система нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності передбачає в разі експорту чи імпорту отримання державних дозвільних документів. Витрати на отримання дозволів на експорт товару за будь-яких умов поставки здійснюються за рахунок продавця, за винятком умов EXW та FAS, коли ці витрати покладаються на покупця (колонка 5, табл. 6.1). Отримання дозволів на імпорт здійснюється за рахунок покупця, за винятком застосування умов DEQ та DDP, коли продавець зобов'язаний забезпечити відшкодування витрат на отримання дозвільних документів на той чи інший товар (колонка 6, табл. 6.1).

Витрати на доставку товару від продавця до покупця в залежності від обраних умов поставки представлено в колонці 7 таблиці 6.1. У разі обрання умов групи E або F, витрати на транспортування здійснює покупець. Якщо ж обрано умови поставки групи C чи D — продавець, за винятком умови DAF, коли контрагентам у контракті слід заз-

начити місце на кордоні, стосовно якого буде здійснено розподіл витрат на транспортування.

У колонці 8 таблиці показано, на кого з контрагентів угоди, в залежності від умов поставки, лягає відповідальність за витрати на проведення страхування ризику пошкодження або втрати товару при транспортуванні його до місця призначення. За винятком умов CIF, CIP, DAF за проведення страхування відповідає покупець. Застосування умов CIF та CIP передбачає, що покупець несе відповідальність за втрату або пошкодження товару, а продавець зобов'язаний здійснити процедуру страхування.

Контрактними зобов'язаннями може бути узгоджено, що страхування, за домовленістю сторін угоди, здійснюватиме продавець або покупець, що в свою чергу передбачає застосування умов DAF.

Розглянуті умови поставки згідно з міжнародними Правилами «Інкотермс-90» визначають обов'язки продавця та покупця, межу розподілу витрат та ризиків доставки товарів, а також відповідальність сторін за виконання умов зовнішньоторговельного контракту. Не прив'язуючись до конкретного терміну умов поставки, слід зауважити, що правила визначають:

- момент виконання продавцем своїх обов'язків щодо доставки товару;
- відповідального за митне оформлення товару для експорту та імпорту;
- розподіл витрат між продавцем та покупцем за здійснення процедур випуску товару у вільний обіг;
- відповідального за ризики загибелі або пошкодження товару на шляху його просування від продавця до покупця;
- одну з сторін контракту, відповідальну за організацію перевезення;
- необхідний пакет документів, що надходитиме до покупця разом з товаром;
- необхідну упаковку для товару, а також її маркування;
- інші умови зовнішньоторговельного контракту, що внесені до нього контрагентами угоди.

Зазначення у контракті умов поставки товару згідно з Правилами «Інкотермс-90» передбачає, що в разі застосування різних видів транспорту, слід керуватись тим, що умо-

ви FSA використовуються при перевезенні товару залізничним та повітряним транспортом. Якщо ж товар перевозиться морськими та річковими судами, використовуються умови FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ. Крім того, незалежно від виду транспорту, при укладенні зовнішньоторговельного контракту можуть використовуватись умови EXW, FSA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP.

Пов'язуючи вимоги Правил «Інкотермс-90» з викладеним у розділі 3.2. «Митна вартість», слід звернути увагу на суттєвий вплив умов поставки на процедуру визначення митної вартості. При цьому кожне національне законодавство визначає ступінь впливу сум витрат згідно з умовами поставки.

Варто зауважити, що у разі, коли контрагенти зазначили в тексті контракту умови, які суттєво відрізняються від викладених у Правилах, зверхність мають умови, зазначені сторонами в тексті контракту.

Зовнішньоторговельна статистика базується на двох основних умовах поставки — FOB та CIF. При цьому облік експортованих товарів здійснюється за цінами FOB або франко-кордон країни експорту. Водночас, ціна імпортованого товару визначається за цінами CIF або франко-кордон країни імпортера.

Висновки.

I. Міжнародні торговельні звичаї та торговельна практика знайшли своє закріплення у Правилах інтерпретації комерційних термінів за редакцією 1990 року («Інкотермс-90»), що визначають узагальнену класифікацію базисних умов поставки товару від продавця до покупця.

II. Правила «Інкотермс-90» визначають обов'язки контрагентів зовнішньоторговельної угоди та розподіляють витрати та ризики при доставці товару, а також відповідальність сторін угоди за виконання торговельного контракту. Конкретизується момент виконання продавцем своїх обов'язків, визначається відповідальність сторін контракту за здійснення процедур митного оформлення, розподіляється відповідальність за ризики загибелі або пошкодження товару на шляху просування його до покупця.

III. Правила «Інкотермс-90» мають рекомендаційний характер, тому коли сторони торговельного контракту визначили для себе умови поставки товару не зазначені Правилами, зверхність мають умови, внесені контрагентами у текст контракту.



Глава 7 Особливості тарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні

Тарифні методи (найбільш прозорі для сприйняття) посідають центральне місце у системі державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Водночас митний тариф є головним інструментом, що, разом із внутрішньою податковою системою, регулює економічний клімат у країні і спрямований на захист вітчизняних товаровиробників від конкуренції товарів іноземного виробництва та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на внутрішньому споживчому ринку.

Законодавчі та державні акти України визначають порядок формування і застосування митного тарифу в разі експорту або імпорту товарів, а також правила обкладення їх митом [43-60, 63-78, 143, 144, 228].

7.1. Види мита та порядок їх застосування в Україні

Концептуальні засади формування та застосування митного тарифу України визначено в Законі «Про єдиний митний тариф» [43].

Єдиний митний тариф — це, у першу чергу, систематизований звід ставок мита, встановлених для оподаткування експортованих або імпортованих товарів. Законом визначено, що митний тариф застосовується незалежно від форми власності суб'єктів ЗЕД. Види мита, визначені Єдиним митним тарифом, представлено на малюнку 7.1.

Імпортне мито нараховується на товари при їх ввезенні на митну територію України. Його застосування диференційоване в залежності від походження. Преференційні, пільгові ставки мита застосовуються в тому разі, коли товар походить з країн експорту, з якими укладено угоди про надання режимів найбільшого сприяння або, які утворюють з Україною спеціальні митні зони. До товарів, що походять з країн, з якими Україна не має відповідних угод, застосовуються повні ставки мита.

Визначення країни походження товару здійснюється за певними показниками, які окреслюють головні чинники, пов'язані з виробництвом або обробкою та переробкою сировини чи матеріалів для продукції, що стає об'єктом купівлі-продажу або обміну.

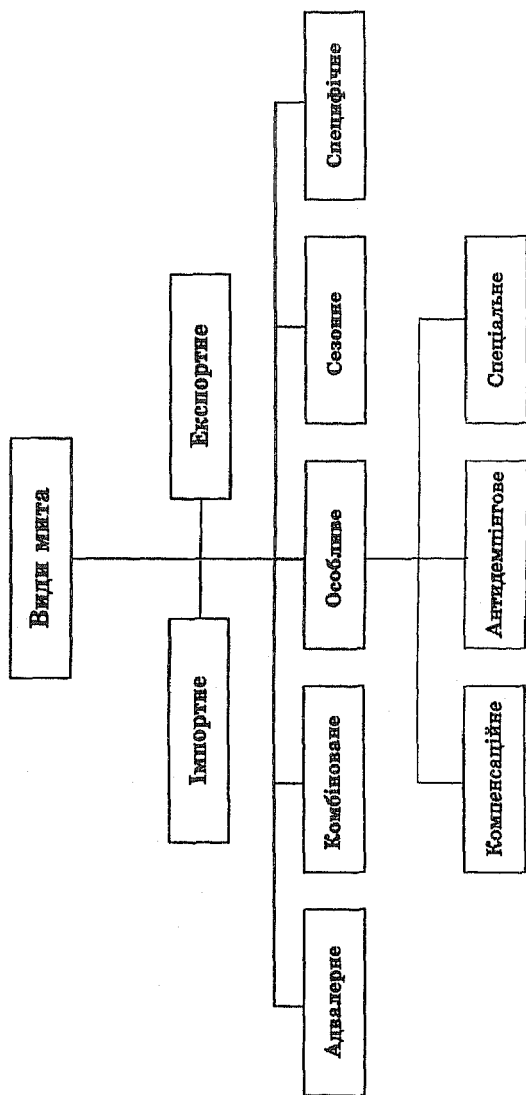
Повністю виробленими в країні експорту вважаються корисні копалини, видобуті в даній країні, рослинна продукція, живі тварини та продукція тваринного походження, продукти мисливського, риболовного та морського промислу, продукція морського промислу, добута зафрахтованими суднами, вторинна сировина та відходи.

Переробка та обробка вважається достатньою, якщо:

- після завершення виробничого циклу товари класифікуються в іншій, ніж первинні матеріали або сировина, товарній позиції згідно з ТН ЗЕД;

- додаткова вартість, що утворилася в результаті переробки та обробки, становить не менше 50 відсотків вартості товару, який стає об'єктом купівлі-продажу або обміну.

Не визнаються достатньою переробкою товарів технологічні операції, пов'язані зі зберіганням, підготовкою това-



Мал. 7.1. Види мита.

рів до продажу, прості операції, пов'язані зі складанням товару, утворенням сумішей, яким не властиві нові характеристики, що відрізняють їх від первинних.

Таким чином, Єдиним митним тарифом визначено порядок застосування ставок мита в залежності від країни походження товару та критеріїв визначення країни походження.

Експортне мито нараховується на товари в разі їх вивезення за межі території України та як засіб регулювання експорту застосовується до обмеженої кількості товарних позицій згідно з ТН ЗЕД. Застосування експортного мита в першу чергу передбачає можливість обмеження вивозу певних товарів за межі країни шляхом підвищення вартості самого товару.

Законом визначено основні види мита: адвалерне, специфічне та комбіноване. Адвалерне — обчислюється у відсотках від митної вартості товарів, які обкладаються митом. Специфічне — обчислюється у фіксованому грошовому розмірі на одиницю товару. Комбіноване — поєднує у собі два попередні види мита.

Крім цих видів мита стосовно певних товарів може тимчасово встановлюватись сезонне ввізне або вивізне мито, яке має на меті захистити вітчизняних товаровиробників аналогічних товарів.

До особливих видів мита законом віднесено компенсаційне, антидемпінгове та спеціальне мито.

Компенсаційне застосовується до імпортованих товарів, у разі виробництва або експорту яких використовується субсидія, а ввезення таких товарів може завдати шкоди національному товаровиробнику або загрожує державним інтересам України.

Антидемпінгове мито виконує захисну роль щодо вітчизняного ринку в разі ввезення товарів за цінами, нижчими від цін країни експорту. Обчислення ставок антидемпінгового мита проводиться за різницею цін країни експорту та цін, заявлених при ввезенні цього товару в Україну.

Спеціальне мито як захисний захід застосовується до певних імпортованих товарів, ввезення яких загрожує інтересам вітчизняних товаровиробників. Крім цього, у разі дій, що суперечать загальнодержавним інтересам України як запобіжний захід також застосовується цей вид мита.

Спеціальне мито може бути також введено як відповідь на дискримінаційні заходи іноземної держави проти України.

Усі види особливого мита застосовуються після проведення відповідного розслідування Міністерством зовнішньоекономічних зв'язків та торгівлі України, яке проводиться на підставі заяви українських або іноземних державних органів, підприємств, організацій, а також з ініціативи Митно-тарифної ради України.

Експортне мито — це інструмент регулювання та обмеження вивезення деяких товарів. Імпортний митний тариф дозволяє формувати оптимальну товарну структуру імпорту шляхом диференціації ставок на різні товарні групи, впливає на господарську діяльність підприємств, захищає окремі національні галузі економіки, дозволяє вести активну зовнішньоторговельну політику, оптимізує співвідношення експорту та імпорту держави, валютних надходжень і витрат, сприяє досягненню позитивного зовнішньоторговельного балансу країни.

7.2. Визначення митної вартості

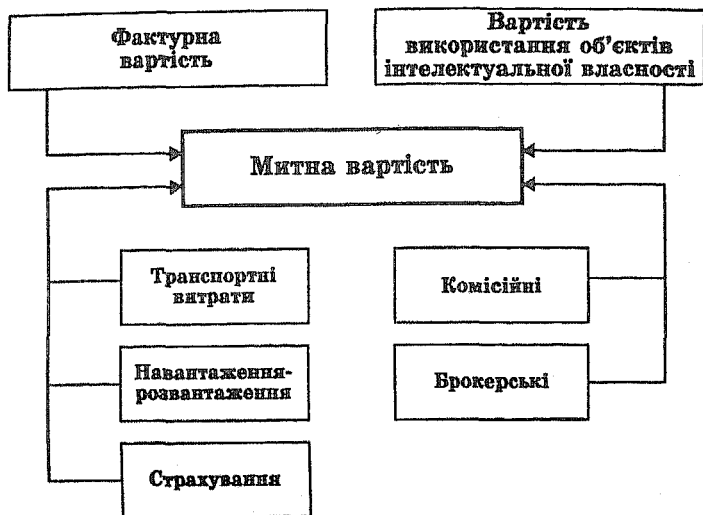
Нарахування мита на товари провадиться на базі їх митної вартості, визначеної згідно зі статтею 16 Закону України «Про Єдиний митний тариф». Митна вартість товару — ціна, що фактично сплачена або підлягає сплаті за товар на момент перетину митного кордону України.

При визначенні митної вартості як складові частини до неї входить ціна товару, зазначена у рахунку-фактурі, а також такі фактичні витрати, якщо вони не увійшли до рахунку-фактури:

- на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження і страхування до пункту перетину митного кордону України, у залежності від умов поставки товару, що передбачені контрактом;
- комісійні і брокерські, що були нараховані до моменту перетину кордону, якщо це передбачено контрактом;
- плата за використання об'єктів інтелектуальної власності, якщо це передбачено контрактом.

Складові митної вартості представлено на малюнку 7.2.

У разі невідповідності заявленої митної вартості товарів вартості, визначеної відповідно до положень ст. 16 Закону,



Мал. 7.2. Складові митної вартості.

або в разі неможливості перевірки її обчислення, митні органи України визначають митну вартість послідовно на основі ціни на ідентичні або подібні товари провідних країн-експортерів зазначених товарів.

Законом [43] констатується право митних органів визначати митну вартість товару. Постановою Кабінету Міністрів [44] затверджено порядок визначення митної вартості товарів та інших предметів у разі переміщення їх через митний кордон України, що окреслив декілька методів визначення митної вартості.

Перший з них базується на розгляді цінових показників товару згідно з рахунками-фактурами (інвойсами), рахунками-проформами зовнішньоекономічних контрактів та включенням до ціни товару фактичних витрат, якщо їх не включено до рахунку-фактури в залежності від умов поставки товарів згідно з правилами «ІНКОТЕРМС-90». Таким чином, даний метод визначення митної вартості повністю відповідає вимогам Закону [43] стосовно порядку визначення митної вартості. Певне застереження щодо застосування цього методу полягає в тому, що відомості про фактур-

ну вартість мають бути цілком достовірні і не викликати жодного сумніву у представників митного органу.

Другий метод базується на цінах ідентичних товарів, якщо неможливо визначити митну вартість на підставі документів. Ідентичними вважаються товари, які мають однакові ознаки з товарами, що підлягають оцінці, а саме — призначення та характеристики, якість, наявність того ж самого товарного знака, репутація на ринку, країна походження та підприємство-виробник. Незначні відмінності у зовнішньому вигляді не можуть бути підставою вважати товари ідентичними. Разом з тим, якщо ідентичні товари ввозились в іншій кількості або умови поставки оцінюваних товарів відрізняються від умов поставки ідентичних товарів, слід провести коригування цін з урахуванням визначених розбіжностей.

Практичне застосування цього методу може бути ускладнене у зв'язку з тим, що Законом «Про зовнішньоекономічну діяльність» означено наявність термінів «торговельна марка» та «товарний знак» без тлумачення їхнього змісту та підпорядкованості. Така невизначеність у [144, 145] не дозволяє коректно застосовувати цей метод. Слід зазначити, що окремим законом регулюються відносини щодо набуття і здійснення права власності на знаки для товарів і послуг в Україні [225]. При цьому зазначається, що іноземні виробники товарів мають право зареєструвати знаки на свої товари через своїх представників, зареєстрованих у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів. Водночас, [41] наводиться таке визначення: «Товарный знак (trademark) — это зарегистрированное в установленном порядке обозначение, служащее для отличия товаров одних предприятий от однородных товаров других предприятий. Товарные знаки обычно имеют буквенное или графическое изображение». Це перше обмеження застосування цього методу. Крім того, не встановлено яким чином має визначатись репутація ідентичних та оцінюваних товарів на ринку збуту, не дозволяє коректно використовувати цей метод.

Третій метод передбачає, що у разі неможливості визначення митної вартості першими двома методами, вона здійснюється на підставі ціни на подібні товари. Подібними вважаються товари, які не є ідентичними, але мають подібні характеристики та складаються з подібних компонентів,

використовуються з тією ж метою, що й ті, які підлягають оцінці, та комерційно взаємозамінні. Так само, як і при попередньому методі, в цьому разі враховуються призначення та характеристики, якість, наявність товарного знака та репутація на ринку. Проблеми застосування цього методу такі ж самі, як і в разі використання другого методу.

Якщо у разі користування першим методом виявлено, що вартість менша, ніж визначена для певних товарів мінімальна митна вартість, для декларування з метою обчислення сум мита, податку на додану вартість та акцизного збору (для підакцизних товарів) обирається мінімальна митна вартість (четвертий метод). Переліки товарів та їх мінімальна митна вартість визначаються відповідними постановами Кабінету Міністрів України [46, 47, 48, 49, 50, 51]¹.

Так, постановою КМУ [46] встановлено мінімальну митну вартість імпортованих автомобілів та шин до них. Визначено мінімальну митну вартість нових імпортованих автомобілів у залежності від країни-експортера, марки автомобіля та об'єму двигуна, обчисленому у кубічних сантиметрах. У разі ввезення автомобілів, що були в користуванні, мінімальна митна вартість визначається у відсотках відповідно до мінімальної митної вартості нових імпортованих автомобілів. Якщо обчислена митна вартість автомобілів, що були у користуванні, становить менше 5000 доларів США, її розмір встановлюється на рівні 5000 доларів. Цією ж постановою КМУ встановлено мінімальну митну вартість імпортованих шин для автомобілів у залежності від посадочного діаметру, а для шин, що були в користуванні будь-якого посадочного діаметру, встановлено фіксовану мінімальну митну вартість, яка дорівнює 20 доларам США за одну шину.

Іншою постановою [47] встановлено мінімальну митну вартість на імпортовані лікєро-горілочні вироби та пиво. У преамбулі зазначено, що мінімальна митна вартість запроваджена з метою забезпечення повноти справляння податку на додану вартість під час імпорту лікєро-горілочних виробів та пива, недопущення заниження їх митної вартості. Аналогічними постановами КМУ [48, 49, 50, 51] запрова-

¹ На виконання міжнародних зобов'язань України стосовно лібералізації зовнішньої торгівлі відмінена мінімальна митна вартість на цілу низку товарів.

джено мінімальну митну вартість на імпортовані товари, які підлягають обкладенню акцизним збором — тютюнові вироби, білизну та одяг, деякі продовольчі товари, мило туалетне.

Таким чином, митна вартість може визначатись на підставі мінімальної митної вартості на певні товари, що встановлюється відповідними постановами Кабінету Міністрів України.

Держмитслужба України надала роз'яснення щодо основи для нарахування податку на додану вартість у разі встановлення мінімальної митної вартості [52], яке полягає в тому, що коли заявлена митна вартість імпортованого товару перевищує мінімальну, встановлену відповідною постановою КМУ, за основу розрахунку митних платежів береться заявлена митна вартість товару. У разі, коли вона менше встановленої постановою КМУ мінімальної митної вартості, при розрахунках митних платежів застосовується визначена мінімальна митна вартість товару.

П'ятий метод, запропонований у [44] застосовується митними органами за умови відсутності достовірної цінової інформації щодо імпортованих товарів, які підлягають оцінці. У цьому разі митним органам надається право використовувати цінову інформацію, що міститься в їхній базі даних, а також інформацію організацій, уповноважених проводити цінову експертизу. Отримана таким чином цінова інформація використовується як орієнтація для порівняння з цінами імпортованого товару, який підлягає оцінці. Щоразу, визначаючи митну вартість, слід враховувати технічні та якісні характеристики, функціональне призначення, умови поставок та цінові коливання на ринку.

Спеціалізовані організації, чия інформація щодо цінових показників може використовуватись митними органами як довідка, визначено у [53]. Надавати цінову інформацію стосовно всіх імпортованих товарів уповноважено Державний інформаційно-аналітичний центр моніторингу зовнішніх товарних ринків, Торгово-промислової палати України, акціонерне товариство «Укрімпекс» та Український науково-дослідний інститут маркетингу та зовнішньоекономічної інформації. Водночас, існують організації, що спеціалізуються на певних товарах. До них належать Державний го-

мологічний центр, ДП «Укрзовнішекспертиза», АТ «Алінекс» та ДЗТП «ІНТЕР-ІСМ».

Висновки цих установ стосовно вартості товарів використовуються митними органами як допоміжний матеріал, а остаточне рішення щодо визначення митної вартості імпортованого товару та відповідальність за нього покладається на посадову особу митного органу, до компетенції якої входить остаточне визначення цієї вартості.

Якщо йдеться про експорт товарів, що підлягають обов'язковому ліцензуванню або квотуванню, їх митна вартість зазначається у ліцензії чи у картці реєстрації (обліку) контракту (шостий метод). Умови поставки згідно з «ІНКОТЕРМС-90», зазначені у ліцензії чи картці реєстрації, мають відповідати умовам, заявленим експортером.

Ціни, зазначені в ліцензії чи картці реєстрації (обліку) контракту, не потребують додаткового обґрунтування та приймаються митними органами без додаткової перевірки.

У разі експорту товарів, що входять до переліку товарів, на які Міністерством зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України запроваджено індикативні ціни, зазначені у зовнішньо-економічному контракті, мають відповідати індикативним цінам, установленим на момент здійснення зовнішньоторговельної операції (сьомий метод). Якщо ціни відрізняються, підставою для проведення митного оформлення є лист-погодження, виданий МЗЕЗторгом.

Індикативні ціни запроваджено Указом Президента України [54], який констатував, що «контрактні ціни у сфері зовнішньоекономічної діяльності визначаються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України відповідно до індикативних цін, запроваджених Міністерством зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України». Щодо переліку товарів, на які запроваджуються індикативні ціни, Указом зазначено, що такі ціни встановлюються на товари:

«щодо експорту яких застосовано антидемпінгові заходи або розпочато антидемпінгові розслідування чи процедури в Україні або за її межами;

щодо яких застосовуються спеціальні імпорتنі процедури відповідно до ст. 19 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;

щодо експорту яких встановлено режим квотування, ліцензування;

щодо експорту яких встановлено спеціальні режими; експорт яких здійснюється у порядку, передбаченому ст. 20 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»; в інших випадках на виконання міжнародних зобов'язань України».

Згідно з Указом МЗЕЗторгом розроблено Положення про методику формування та використання індикативних цін [55], у якому наведено визначення терміну «індикативна ціна». «Під індикативними цінами розуміються ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків, визначених згідно з законодавством України, а також якісних показників товару, і які затверджено МЗЕЗторгом України».

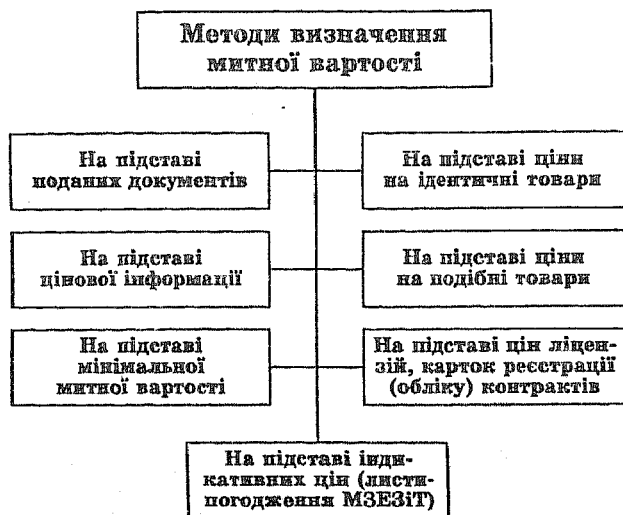
Визначення рівня індикативних цін проводиться на підставі інформації з різноманітних джерел. Беруться до уваги: вид зовнішньоекономічної угоди, умови поставки товару згідно з «Інкотермс-90», умови оплати, відхилення показників якості товару від стандарту України та інші фактори, що мають істотний вплив на умови здійснення операцій.

Розглянуті методи визначення митної вартості товарів та інших предметів представлено на малюнку 7.3.

Таким чином, в Україні законодавчо закріплено поняття «митна вартість», державними актами визначено методи її обчислення, відповідальність за ухвалені рішення щодо визначення митної вартості імпортованого товару покладено на посадову особу митного органу, до компетенції якої входить остаточне визначення митної вартості.

Слід зазначити, що у 1998 році в Україні введено ще одну цінову категорію — максимальна митна вартість, яку, на виконання Указу Президента України від 08.05.98 за № 444, запроваджено відповідною Постановою КМУ [56] з метою регулювання імпорту окремих видів рослинної олії. Питання розробки та затвердження максимальної митної вартості покладено на МЗЕЗторг.

Існує також законодавчо, статтею 1.20 Закону [57] закріплене поняття — «звичайна ціна», що є ціною продажу товарів (робіт, послуг), яка включає суму нарахованих (сплачених) процентів, вартість іноземної валюти, яка може бути отримана у разі їх продажу особам, які не пов'яза-



Мал. 7.3. Методи визначення митної вартості.

ні з продавцем за звичайних умов ведення господарської діяльності. У разі, коли ціни підлягають державному регулюванню згідно з законодавством, звичайною вважається ціна, встановлена з дотриманням принципів такого регулювання. Згідно з п. 9 Правил застосування Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [58] виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) в межах бартерних операцій визначається з метою оподаткування, виходячи із звичайних цін, що діяли на дату виписування відвантажувальних документів, а для товарообмінних операцій в галузі зовнішньої торгівлі — на дату проходження продукцією, що експортується митного контролю.

Таким чином, додатково визначено ще дві цінові категорії — максимальна митна вартість та звичайна ціна, які також знаходять своє місце в разі митного оформлення товарів, що імпортуються та експортуються.

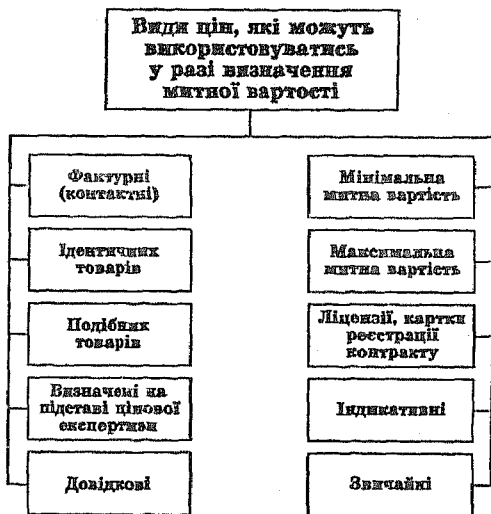
Існують ще ціни, які запроваджено для інформування, в першу чергу, суб'єктів ЗЕД про реально існуючий рівень цін українського та світового ринків. Це, перш за все, довідкові ціни, які розроблюються відповідними управліннями

Держмитслужби та МЗЕЗторгу України на підставі інформації Державного інформаційно-аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків. Вони мають використовуватися митними органами як інформаційний матеріал для оцінки вартості заявлених до митного оформлення товарів шляхом порівняння з довідковими цінами ідентичних або аналогічних товарів.

Розглянуті види цін, які застосовуються при визначенні митної вартості товарів, що підлягають митному оформленню, представлено на малюнку 7.4.

Слід зазначити, що [53] передбачає заповнення та подання до митного органу для проведення процедури митного оформлення довідки-розрахунку митної вартості як для товарів, що імпортуються, так і для товарів, які заявляються для митного режиму експорту.

Довідка-розрахунок подається декларантом разом із заповненою вантажною митною декларацією на партію товару, заявлену до митного оформлення. Довідка-розрахунок заповнюється декларантом та засвідчується печаткою організації-декларанта. Відомості, що мають бути внесені до



Мал. 7.4. Види цін, що можуть використовуватись при визначенні митної вартості.

довідки, можна розділити на декілька взаємопов'язаних груп, а саме:

- відомості про покупця та продавця, декларанта, країну походження та підприємство-виробника, країну експортера; дата та номер контракту, умови поставки, дата та номер рахунку-фактури, курс валюти на день подання вантажної митної декларації. Ці відомості надають представникам митного органу попередню інформацію для визначення напрямку цінової експертизи;

- відомості, які характеризують товар, що підлягає митному оформленню, та визначає: найменування та код товару згідно з ТН ЗЕД, його кількість, фактурну вартість у валюті розрахунку та у валюті України. Ці відомості визначають основні цінові показники товару та дозволяють обчислювати митну вартість одним із розглянутих у цьому розділі методом;

- дані про витрати на транспортування, страхування, пакування, навантаження, комісійні та брокерські витрати продавця та інші витрати, що за умовами договору (контракту) не були включені до фактурної вартості, але були здійснені що засвідчено відповідними документами;

- відомості про витрати, що при визначенні митної вартості з контрактної фактурної вартості виключаються, а саме: на транспортування після моменту перетину митного кордону та пов'язані з монтажем, складанням, налагодженням устаткування чи з поданням технічної допомоги після ввезення.

На підставі цих чотирьох взаємопов'язаних груп відомостей визначається митна вартість товару у валюті розрахунку та у валюті України. Всі відомості третьої та четвертої груп мають бути документально підтверджені. Інформація довідки-розрахунку митної вартості мусить бути тотожна відомостям відповідних граф вантажної митної декларації.

Довідка-розрахунок митної вартості подається митному органу декларантом, який несе відповідальність за:

- достовірність та повноту відомостей, що заявляються у Довідці;

- автентичність документів, на підставі яких здійснюється митне оформлення товарів, та розрахунки за них;

- надання у разі потреби додаткових відомостей чи документів для визначення митної вартості товарів.

Перелік кодів товарів згідно з ТН ЗЕД, імпортуючи які декларант зобов'язаний подати до митного органу довідку-розрахунок митної вартості наведено у таблиці 7.1. Найбільша кількість товарних позицій — вісімнадцять, на які слід подавати довідку, припадає на 71 групу товарів за ТН ЗЕД «Перли природні чи культивовані, дорогоцінне чи напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали, метали, сплавлені дорогоцінними металами, і вироби з них; біжутерія; монети».

Таблиця 7.1

Перелік кодів товарів згідно з ТН ЗЕД, у разі імпорту яких подається довідка-розрахунок митної вартості

№ з/п	Коди товарів згідно з ТН ЗЕД						
	1	2	3	4	5	6	7
1	02.07	18.03	22.03	40.11	69.13	71.16	87.11
2	03.02	18.04	22.04	40.12	71.01	71.17	87.14
3	03.03	18.05	22.05	40.13	71.02	71.18	87.16
4	03.04	18.06	22.06	42.03	71.03	82.15	93.03
5	03.05	20.01	22.07	42.04	71.04	82.16	93.04
6	03.06	20.02	22.08	42.05	71.05	85.19	94.01
7	03.07	20.03	22.09	43.03	71.06	85.20	94.02
8	09.01	20.04	24.01	43.04	71.07	85.21	94.03
9	09.02	20.05	24.02	57.01	71.08	85.22	94.04
10	16.01	20.06	24.03	57.02	71.09	85.23	97.01
11	16.02	20.07	27.09	57.03	71.10	85.24	97.02
12	16.03	20.08	27.10	57.04	71.11	85.28	97.03
13	16.04	20.09	27.11	57.05	71.12	87.01	97.04
14	16.05	21.01	27.12	69.10	71.13	87.02	97.05
15	18.01	22.01	34.01	69.11	71.14	87.03	97.06
16	18.02	22.02	34.02	69.12	71.15	87.04	-

По дев'яти товарних позиціях з 20-ї групи «Продукти переробки плодів, овочів, горіхів або інших частин рослин» слід подавати довідку-розрахунок. По семи товарних позиціях потребують довідки-розрахунку товари з 85 та 87 груп згідно з ТН ЗЕД. Таким чином, у разі митного оформлення імпорту потребують довідки-розрахунку митної вартості 111 товарних позицій.

Разом з оцінкою митної вартості імпортованих товарів існує перелік товарів, у разі експорту яких слід узгоджува-

ти вартість з відділом тарифів та митної вартості [53]. Товарні позиції цих товарів представлено в таблиці 7.2.

Таблиця 7.2

Перелік кодів товарів згідно з ТН ЗЕД, у разі експорту яких потрібно узгодження вартості з відділом тарифів та митної вартості

№ з/п	Коди товарів згідно з ТН ЗЕД*					
	1	2	3	4	5	6
1	02.02	11.03	16.02	26.16	71.06	72.08
2	02.03	11.04	17.01	28.43	71.08	72.10
3	04.02	12.06	17.03	35.01	71.10	72.11
4	07.13	12.08	22.07	71.02	71.12	72.12
5	11.01	15.16	25.30	71.03	71.18	81.04

* Примітка: Узгодженню підлягають ціни товарів, що оформлюються в режимі експорту та на які встановлено індикативні ціни.

Слід зазначити, що переліки товарів, коди яких зазначено в таблицях 7.1 та 7.2, можуть бути доповнені за рішенням начальника регіональної митниці товарами, які традиційно експортуються чи імпортуються у певному регіоні.

Підсумовуючи все вищевикладене, можна дійти висновку, що існує проблема обчислення митної вартості заявленого до митного оформлення товару, за винятком товарів, на які встановлено мінімальну та максимальну митну вартість. Наявність проблеми можна розглянути на прикладі визначення митної вартості на підставі ціни на ідентичні товари [44]. У цьому разі як вхідні дані для оцінки слід використовувати такі показники:

1. Призначення;
2. Характеристики;
3. Якість;
4. Один і той же товарний знак;
5. Репутація на ринку;
6. Країна походження;
7. Підприємство-виробник.

Уявімо, що йдеться про імпорт кулькових ручок. Найлегше стосовно цього товару визначити показники 1, 6 та 7. З рештою справа дещо ускладнюється, оскільки практично відсутні дані про характеристики та якість ручок, які слід використовувати для порівняння. Окрім того, треба визна-

читись, з якого офіційного джерела можна довідатися про репутацію на ринку обох типів кулькових ручок та за якими ознаками можна їх порівнювати. Виникає коло невизначених характеристик (показників) даного товару, за якими можна оцінювати товари як ідентичні. Ця невизначеність стосується також якісних характеристик товарів та їх репутації на ринку. Вже йшлося про невизначеність такої категорії як «товарний знак».

За провідним маркетологом Ф. Котлером [61]: «Марка — ім'я, термін, знак, символ, малюнок або їх сукупність, призначені для ідентифікації товарів або послуг одного продавця або групи продавців та диференціації їх від товариш та послуг конкурентів...». «Товарний знак — марка або її частина, забезпечені правовим захистом. Товарний знак захищає виняткові права продавця та використання марочної назви та/або марочного знаку (емблеми)».

Виходячи з цих визначень, «товарний знак» — узагальнююча категорія. Товарна марка категорія вузла, що має правовий захист та визначає винятковість її використання підприємством-виробником певного товару.

Слід зазначити, що Законом України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [225] визначено, що «знак — позначення, за яким товар і послуги одних осіб відрізняються від однорідних товарів і послуг інших осіб», а «об'єктом знака можуть бути словесні, зображувальні, об'ємні та інші позначення або їх комбінації, виконані у будь-якому кольорі чи поєднанні кольорів». Цей Закон визначив правову охорону знака та зобов'язав Державний комітет України з питань інтелектуальної власності (Держпатент України) здійснювати реєстрацію знаків та вести Державний реєстр Свідоцтв України на знаки для товарів та послуг.

В Україні теж є спроба визначити підпорядкованість з категорій «товарний знак» та «торговельна марка» [62]. Автор вважає, що «товарний знак, торговельна марка — зареєстрований у встановленому порядку знак, що проставляється на товарі або його упаковці для того, щоб відрізнити вироби однієї фірми від інших». Виходячи з цього визначення, можна зробити висновок про тотожність понять «товарний знак» та «торговельна марка», що не відповідає визначенням, викладеним у [41, 61, 225]. Отже, до відповідного державного визначення цих категорій та їх підпоря-

дкованості, практичне застосування проблематично.

Для визначення митної вартості розглянутими методами кожна товарна позиція згідно з ТН ЗЕД, а в ідеалі кожний код, мусить мати певну сукупність ознак, бажано у числовому вираженні, яке можна було б застосовувати в разі проведення митного оформлення.

Підсумовуючи, слід зазначити таке:

1. Одна з основних проблем, що потребує вирішення при митному оформленні експортних та імпорتنих товарів — визначення митної вартості.

2. Тлумачення Законом України «Про Єдиний митний тариф» терміну «митна вартість» та наявність методів її визначення на підставі документів, цін на аналогічні чи подібні товари, мінімальної митної вартості, цінової інформації, цін, зазначених у ліцензіях та картках реєстрації (обліку) контрактів, індикативних цін допомагають митним органам обчислювати митну вартість товарів та, тим самим, не допускати зменшення сум митних платежів з кожної процедури митного оформлення.

3. Наявність термінів «митна вартість», «контрактна ціна», «мінімальна митна вартість», «фактурна вартість», «індикативна ціна», «ціна ліцензії чи картки реєстрації (обліку) контрактів», «максимальна митна вартість», «звичайна ціна», «довідкова ціна» та відсутність чітко визначеної їх підпорядкованості не дозволяють митним органам проводити митне оформлення за безумовно визначеною митною вартістю товарної партії, заявленою у вантажній митній декларації.

4. Визначення митної вартості розглянутими методами потребує визначення сукупності ознак для кожної товарної позиції ТН ЗЕД у числовому вираженні для практичного застосування митними органами під час митного оформлення товарів.

7.3. Визначення коду товару

Розглянуте у підрозділах 7.1 та 7.2 свідчить про те, що для митного оформлення заявленого товару, працівникам митниці слід визначити правильність обчислення митної вартості декларантом перевіривши чи відповідає заявлений згідно з ТН ЗЕД код реальному, пред'явленому для митного оформлення, товару.

Процедуру визначення коду товару, який стане основою для обчислення митної вартості, можна розділити на три окремих, але взаємопов'язаних етапи.

На першому етапі інспектор оперативного підрозділу звіряє заявлений, згідно з вантажною митною декларацією, товар за кодом ТН ЗЕД та описом з фактичним, пред'явленим до митного оформлення. За наявності зауважень або в разі неможливості з'ясувати чи відповідають відомості, заявлені у вантажній митній декларації, фактичному товару, інспектор має право:

- по-перше, письмово запропонувати суб'єкту звернутись до відділу тарифів та вартості митниці для визначення коду товару. В такому разі має бути зазначено підстави направлення з посиланням на представлені документи (контракт, товарні документи, специфікації, технічна документація, паспорти на товар) та зазначено ймовірність віднесення оглянутого товару до певного коду ТН ЗЕД;

- по-друге, на підставі вимог ст. 40 «Взяття проб і зразків» Митного кодексу України [59] взяти проби та зразки. Постановою Кабінету Міністрів України [60] від 21.10.98 за № 1665 «Про порядок взяття проб і зразків товарів та інших предметів для проведення досліджень, необхідних для їх митного оформлення» затверджено порядок взяття проб і зразків. Документ передбачає вибіркове взяття проб і зразків товарів, задля встановлення виду та найменування при їх класифікації згідно з Товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності. Зразки відбираються на підставі письмового розпорядження керівника митного органу в присутності власника вантажу. Проби та зразки беруться у кількості, потрібній для проведення досліджень, з обов'язковим накладенням митного забезпечення та укладенням відповідного акта відбору зразків.

На другому етапі, на підставі запису інспектора оперативного підрозділу та супроводжувальних документів або на підставі розгляду зразків, відділ тарифів та вартості перевіряє правильність визначення коду товару, керуючись відповідними правилами, викладеними у [27, 28], застосування яких розглянуто у підрозділі 7.2 цієї книги. Якщо код визначається у відділі тарифів та вартості, видається відповідне рішення встановленого зразка [53] з обов'язковим посиланням на зовнішньоекономічний договір (контракт),

інвойс, згідно з яким проводиться митне оформлення даного товару, зазначаються результати огляду його зразків та робиться посилання на документи, на підставі яких було ухвалено рішення щодо визначення відповідного коду.

Класифікаційне рішення, ухвалене відділом тарифів та вартості, доводиться до оперативного підрозділу митниці, що здійснює митне оформлення.

У разі неможливості визначити код товару шляхом вивчення наданих документів та огляду його зразків, відділ готує звернення до митної лабораторії.

Третій етап — проведення, у разі необхідності, досліджень митною лабораторією. Свої висновки щодо класифікації товарів вона робить за результатами лабораторних випробувань проб і зразків товарів, доставлених з митного органу згідно з вимогами, викладеними у [60]. Разом з тим, у разі потреби ґрунтовніших досліджень товарів, митна лабораторія може відправляти зразки до спеціалізованих науково-дослідних інститутів та спеціалізованих лабораторій.

На всіх трьох етапах застосовуються шість основних правил кодування товару, як викладено у розділі 3.3.1 цієї роботи. На всіх трьох етапах слід дотримуватись однозначного віднесення товарів до певного коду у відповідності до приміток та основних правил інтерпретації ТН ЗЕД.

Отже, визначення коду товару може відбуватися поетапно. На першому етапі код визначається у підрозділі митниці, який здійснює митне оформлення. У разі необхідності оформлюється відповідний пакет документів та відбираються проби і зразки товару для проведення на другому етапі кодифікації у відділі тарифів та вартості митного органу. Крім цього є можливість проведення відповідних досліджень у спеціалізованій митній лабораторії.

7.4. Вплив визначення країни походження на застосування засобів тарифного регулювання в Україні

Основи визначення країни походження товарів викладено в розділі 3.4. Національне законодавство України, що регулює застосування ставок мита [43, 63], визначає, що ввізне мито, яким обкладаються імпортовані товари, є ди-

ференційованим. До товарів застосовуються преференційні, пільгові та повні ставки ввізного мита згідно з Єдиним митним тарифом України.

Преференційні ставки мита застосовуються до товарів, що походять з країн, які входять разом з Україною до митних союзів або утворюють з нею спеціальні митні зони, та в разі встановлення будь-якого спеціального преференційного митного режиму згідно з міжнародними договорами за участю України.

Пільгові ставки застосовуються до товарів, що походять з тих країн або економічних союзів, які користуються в Україні режимом найбільшого сприяння або національним режимом (за винятком товарів, ввезених з тих країн, з якими укладено угоди про вільну торгівлю).

Повні ставки застосовуються до товарів, що походять з країн, з якими не укладено угоди про вільну торгівлю, торговельно-економічні угоди з наданням режиму найбільшого сприяння або національного режиму, а також до товарів, країну походження яких не встановлено.

Разом з цим Законом України [64] надано певні роз'яснення щодо застосування ставок мита в залежності від країни походження товару. Ним визначено, що преференційні ставки, передбачені Єдиним митним тарифом України, включаючи звільнення від сплати мита, в зв'язку з відсутністю переліку країн, до товарів з яких застосовується преференційний режим митного оподаткування, та міжнародних угод про створення митного союзу або утворення спеціальних митних зон, не застосовуються.

Крім цього Законом визначено, що при митному оформленні товарів, які ввозяться в Україну з країн, з якими укладено угоди про вільну торгівлю, за умови дотримання всіх вимог, установлених відповідними міжнародними угодами, застосовується відповідне положення про звільнення від обкладення митом. Основні умови такого звільнення викладено в розділі 3.4. У разі невиконання правил, установлених відповідною угодою про вільну торгівлю, що передбачають підтвердження походження імпортованого товару, правил «прямого відвантаження» та «безпосередньої закупівлі», застосовуються пільгові ставки ввізного мита. Такі ж пільгові ставки ввізного мита застосовуються до

товарів, яким Україна надає режим найбільшого сприяння або національний режим, незалежно від країни-експортера цих товарів.

Повні ставки ввізного мита застосовуються до товарів походженням з країн, з якими відсутні угоди про вільну торгівлю та яким Україна не надала режиму найбільшого сприяння або національного режиму. Слід зазначити, що повні ставки ввізного мита також застосовуються до товарів, країну походження яких визначити неможливо [64].

Таким чином, до імпортованих в Україну товарів можуть застосовуватись повні або пільгові ставки ввізного мита, а за умови виконання певних вимог, можливо звільнення від обкладення ввізним митом [21, 22, 43, 64].

Перелік країн, з якими укладено угоди про вільну торгівлю наведено в таблиці 7.3 .

Таблиця 7.8

Перелік країн, з якими Україною укладено угоди про вільну торгівлю

№ з/п	Країна	№ з/п	Країна
1	Азербайджан	8	Литва
2	Білорусь	9	Молдова
3	Вірменія	10	Росія
4	Грузія	11	Туркменістан
5	Естонія	12	Узбекистан
6	Казахстан	13	Киргизстан
7	Латвія		

Угоди про вільну торгівлю [65-77] передбачають, що сторони не застосовують мито, податки і збори, які мають еквівалентну дію на експорт і/або імпорт товарів, що походять з митної території однієї з держав і призначені для митної території іншої держави.

Документом, що засвідчує походження товарів з країн, перелік яких зазначено в таблиці 7.4, за винятком країн Балтії, є сертифікат за формою «СТ-1» [78]. Відповідно до угод, укладених з країнами Балтії, документом, що засвідчує походження товарів з цих країн і дозволяє не застосовувати імпортне мито у разі ввезення їх в Україну, є сертифікат за формою «EUR-1» або «EUR-2».

**Умови звільнення від сплати ввізного мита
у разі ввезення товарів в Україну**

№ з/п	Країна походження	Умови звільнення
1	Азербайджан	- сертифікат за формою СТ-1 - безпосередня закупівля - пряме відвантаження
2	Білорусь	- сертифікат за формою СТ-1 - безпосередня закупівля - пряме відвантаження
3	Вірменія	- сертифікат за формою СТ-1 - безпосередня закупівля - пряме відвантаження
4	Грузія	- сертифікат за формою СТ-1 - безпосередня закупівля - пряме відвантаження
5	Естонія	- сертифікат за формою EUR-1 вартістю 3000 ЕКУ - сертифікат за формою EUR-2 вартістю 3000 ЕКУ - пряме відвантаження
6	Казахстан	- сертифікат за формою СТ-1 - безпосередня закупівля - пряме відвантаження
7	Латвія	- сертифікат за формою EUR-1 вартістю 3000 ЕКУ - сертифікат за формою EUR-2 вартістю 3000 ЕКУ - пряме відвантаження (за винятком товарів 1-24 гр. ТН ЗЕД)
8	Литва	- сертифікат за формою EUR-1 - безпосередня закупівля - пряме відвантаження
9	Молдова	- сертифікат за формою СТ-1 - закупівля товару резидентом однієї з держав СНД
10	Росія	- сертифікат за формою СТ-1 - безпосередня закупівля - пряме відвантаження
11	Туркменістан	- сертифікат за формою СТ-1 - безпосередня закупівля - пряме відвантаження

№ з/п	Країна походження	Умови звільнення
12	Узбекистан	- сертифікат форми СТ-1 - безпосередня закупівля - пряме відвантаження
13	Киргизія	- сертифікат форми СТ-1 - безпосередня закупівля - пряме відвантаження

Умови звільнення від сплати імпортного мита представлено в колонці 3 таблиці 7.4. Податок на додану вартість, за винятком товарів, які походять і ввозяться з Російської Федерації та Республіки Білорусь, акцизний збір та митні збори в разі ввезення товарів, що походять з країн, з якими укладено угоди про вільну торгівлю, справляються на загальних підставах. У разі невиконання принаймні однієї з зазначених умов звільнення, застосовуються пільгові ставки ввізного мита, так само як і при митному оформленні товарів у разі відсутності сертифіката СТ-1 та неможливості визначення країни походження на підставі маркування товару, товаросупроводжувальних чи інших документів. В такому разі, на товари, які походять та імпортуються з Російської Федерації та Республіки Білорусь нараховується податок на додану вартість. Якщо стосовно товарів неможливо визначити країну походження, застосовуються повні ставки ввізного мита, а також сплачується податок на додану вартість.

Слід зауважити, що деякі угоди про вільну торгівлю мають певні вилучення, які скасовують відповідний режим у торгівлі деякими товарами. Так, протоколом між урядом України і урядом Республіки Білорусь вилучено з режиму вільної торгівлі певний перелік товарів у разі експорту з України. Ці товари обкладаються вивізним (експортним) митом за ставками, встановленими Законом України від 07.05.96 за № 180/96-ВР «Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину». Крім того, також вилучено з режиму вільної торгівлі білий цукор, у разі його експорту з України до Республіки Білорусь [228]. Перелік країн та коди товарів, вилучених у торговельних відносинах з режиму вільної торгівлі з Україною, представлено в таблиці 7.5.

Таблиця 7.5

Коди товарів, на які не розповсюджується
дія режиму вільної торгівлі

№ з/п	Країна	При експорті з України	При імпорті в Україну	
1	2	3	4	
1	Росія	17.01	-	
2	Білорусь	17.01; 01.02.90100; 01.02.90310; 01.02.90330; 01.02.90350; 01.02.90370; 01.02.90900; 01.04.10; 41.01; 41.02; 41.03.9000		
3	Литва	Товари за переліком з 2-24 групи згідно ТН ЗЕД	Товари за переліком з 2-24 групи згідно ТН ЗЕД	
4	Узбекистан	01.02.90100; 01.02.90310- 01.02.90900; 01.04.10; 41.01; 41.02; 41.03.9000; 26.16; 26.43; 25.30.90000; 71.02; 71.03; 71.06; 71.08; 71.10; 71.12; 71.18; 29.38; 29.41; 30.02; 30.03; 30.04; 30.06.60; 38.08	28.05; 74.01-74.11; 74.13; 75.01-75.06; 76.01-76.15; 78.01- 78.04; 79.01-79.05; 80.01-80.05; 81.03- 81.12; 27.09; 27.10.00250; 27.10.00390; 27.10.00510; 27.10.590; 52.01; 52.03; 14.04.20000; 28.43; 30.06.40; 71.06-71.15; 71.18; 90.03.19.100; 90.21.29.100	
5	Казахстан	01.02.90100; 01.02.90310- 01.02.90900; 01.04.10; 41.01; 41.02; 41.03.900	гр.22; гр.24	

Вже зазначалось, що до товарів походженням з країн, яким Україна надає режим найбільшого сприяння або національний режим, пільгова ставка ввізного мита застосовується, у разі митного оформлення, незалежно від країни-відправника цих товарів. Перелік цих країн наведено у таблиці 7.6 [64].

Таблиця 7.6

**Перелік країн, з якими укладено торговельно-економічні угоди
з наданням режиму найбільшого сприяння
або національного режиму**

№ з/п	Країна	№ з/п	Країна	№ з/п	Країна
1	Австрія	20	Іспанія	39	Румунія
2	Алжир	21	Італія	40	Словаччина
3	Аргентина	22	Канада	41	Словенія
4	Бельгія	23	Киргизстан	42	СР Югославія
5	Білорусь	24	Китай	43	США
6	Болгарія	25	КНДР	44	Туніс
7	Бразилія	26	Латвія	45	Туреччина
8	Великобританія	27	Литва	46	Туркменістан
9	В'єтнам	28	Ливан	47	Угорщина
10	Гвінея	29	Лівія	48	Узбекистан
11	Греція	30	Молдова	49	Фінляндія
12	Грузія	31	Монголія	50	Франція
13	Данія	32	Нідерланди	51	ФРН
14	Естонія	33	Норвегія	52	Хорватія
15	Єгипет	34	Об'єднані Арабські Емірати	53	Чехія
16	Ізраїль	35	Польща	54	Швейцарія
17	Індонезія	36	Португалія	55	Швеція
18	Іран	37	Республіка Корея		
19	Ірландія	38	Російська Федерація		

Отже, на сьогоднішній день до імпортованих в Україну товарів може застосовуватися режим звільнення від сплати ввізного мита, цільові та повні його ставки.

7.5. Економічний зміст митного тарифу

Митний тариф, як уже зазначалось у попередніх розділах, за своїм економічним змістом та характером дії належить до вартісних ринкових регуляторів зовнішньої торгівлі. Розглядаючи економічний зміст митного тарифу Ук-

раїни, слід зауважити, що до імпортованих товарів, у залежності від зазначеного в державних документах, застосовуються адвалерні, специфічні або комбіновані ставки ввізного мита.

Адвалерні ставки мита зазначаються у відсотках від митної вартості товару, визначеної одним з розглянутих у підрозділі 7.2 методом. Специфічні ставки мита застосовуються до одиниць виміру товарів або їх кількісних характеристик. Комбіновані ставки передбачають одночасне застосування адвалерних та специфічних ставок мита.

Нині в Україні вивізне (експортне) мито застосовується у разі митного оформлення вивезення великої рогатої худоби та шкір, окрім того, у 1999 році запроваджено вивізне мито при експорті насіння соняшнику, що має створити певні тарифні перешкоди зменшенню сировинної бази для вітчизняних товаровиробників.

Слід зазначити, що більшість товарів, які ввозяться в Україну, обкладається ввізним (імпортним) митом.

Розробляючи ставки митного тарифу, як правило, насамперед ураховують різницю між світовими цінами та внутрішніми (оптовими) цінами на ринку України, опосередкованими по групі товарів. Надалі ставки мита підлягають коригуванню за такими головними критеріями:

- економічні інтереси України в цілому;
- інтереси національних виробників та споживачів;
- можливість та доцільність заміни імпорту вітчизняною продукцією;
- інтереси підтримки прямих зовнішньоторговельних зв'язків, виробничої кооперації;
- заохочення або стримування імпорту певних груп товарів у залежності від ступеню їх обробки;
- сприяння виробництву товарів експортного призначення через систему пільг щодо імпорту сировини та компонентів;
- доцільність обмеження імпорту окремих товарів або підвищення надходжень до держбюджету від імпорту;
- можливість маневрування рівнем ставок мита в разі проведення міждержавних торговельно-економічних переговорів для одержання зустрічних поступок від партнера по переговорах.

Імпортне мито виконує такі основні функції:

- формує оптимальну товарну структуру імпорту шляхом диференційованого формування митних ставок;
- виконує функції механізму ціноутворення стосовно імпортованих товарів та захищає цінові показники національних товарів.

Низка авторів [20, 41, 79, 80, 81] розглядає методику оцінки ефективності застосування митно-тарифних засобів регулювання зовнішньоекономічної діяльності держави, яка базується на розгляді понять сукупного попиту і сукупної пропозиції.

7.5.1. Сукупний попит і сукупна пропозиція

Сукупний попит — це залежність між кількістю виробленої продукції, на яку є попит покупців, та загальним рівнем цін. Іншими словами, сукупний попит — це реальний обсяг національного виробництва, який споживачі готові придбати за існуючого рівня цін.

Сукупна пропозиція — це обсяг виробництва товарів, який виробники готові запропонувати споживчому ринку за існуючого рівня цін. Слід зазначити, що сукупна пропозиція визначає рівень наявного реального обсягу виробництва за умови певного рівня цін.

Сукупний попит як категорія, що залежить від кількості виробленої продукції та рівня цін на неї можна розглянути, аналізуючи формулу кількісної теорії грошей.

Відомо [32], що кількість грошових одиниць (пропозиція грошей — Gr), яка потрібна в даний період для забезпечення товарно-грошового обігу, прямо пропорційна кількості вироблених товарів (Q), їх ціні (C) та обернено пропорційна швидкості обігу грошей (Ob):

$$Gr \times Ob = Q \times C,$$

або у показниках попиту та пропозиції грошей

$$Gr/C = K \times Q, \text{ де } K = 1/Ob.$$

З рівнянь видно, що пропозиція грошей визначається обсягом виробництва товарів, яке, у свою чергу, залежить від рівня цін C та кількості виробленої продукції Q .

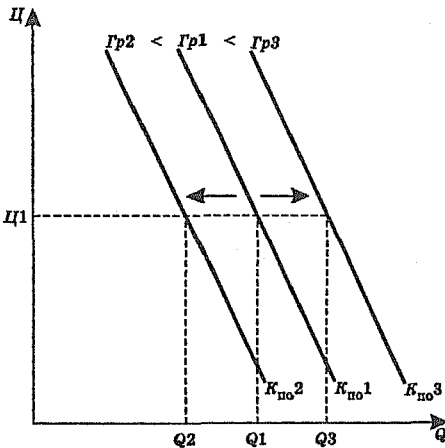
Рівняння кількісної теорії грошей визначає, що залежність між рівнем цін C та кількістю виробленого товару Q обернено пропорційна за будь-якого рівня грошей.

На малюнку 7.5 наведено криву, положення якої залежить від двох факторів — кількості вироблених товарів (Q) та їх ціни (C). Це крива сукупного попиту, $K_{\text{по}}$.

Рівняння кількісної теорії грошей $Gr \times Ob = Q \times C$ свідчить про те, що зменшення пропозиції грошей Gr призведе до пропорційного зменшення вартісного обсягу виробництва товарів $Q \times C$, тому кожному визначеному рівню цін відповідає менша кількість виробленої продукції, а кожній заданій кількості виробленої продукції — нижчий рівень цін. Такому зменшенню пропозиції грошей $Gr2 < Gr1$ відповідає зміщення $K_{\text{по}1}$ до положення $K_{\text{по}2}$.

На малюнку відображено, що за фіксованої ціни C^* та пропозиції грошей $Gr1$ загальна кількість вироблених товарів складає обсяг $Q1$. У разі зменшення пропозиції грошей до $Gr1$ за умови тієї ж фіксованої ціни C^* обсяг виробництва падає до рівня $Q2$.

Якщо виникає зворотна ситуація, тобто коли пропозиція грошей збільшується $Gr3 > Gr1$, зростає і вартісний обсяг виробництва товарів $Q \times C$. У цьому разі певному рівню цін відповідає більший обсяг виробництва, а будь-якій певній кількості виробленої продукції — більший рівень цін. Таким чином $K_{\text{по}1}$ зміщується ліворуч до положення $K_{\text{по}3}$. Отже (мал. 7.5), зі збільшенням пропозиції грошей з



Мал. 7.5. Крива сукупного попиту.

$Gr1$ до $Gr3$ пропорційно збільшується кількість вироблених товарів на різницю $Q3 - Q1$.

Слід зауважити, що положення кривої $K_{\text{по}}$ залежить не тільки від обсягів грошової маси, а також від певних цінових та нецінових факторів.

Сукупна пропозиція (IP) визначає рівень наявного реального обсягу виробництва за умови певного

рівня цін. Високі ціни стимулюють товаровиробників до збільшення обсягу виробництва товарів, а низькі ціни створюють умови для згортання виробництва. Отже, залежність між рівнем цін (C) та обсягом реального виробництва товарів (Q) є прямою.

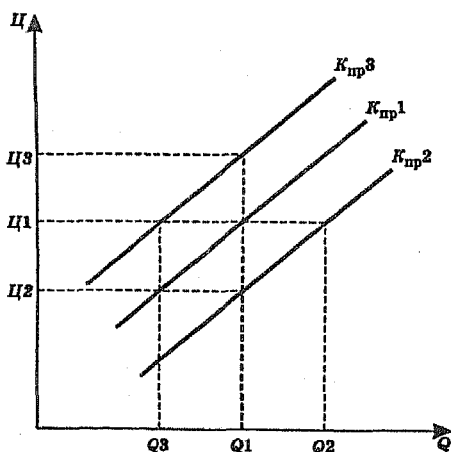
Слід зауважити, що у разі розгляду впливу на попит та пропозицію додаткових факторів, таких як рівень доходу споживачів товару, цін на ресурси та сировину, технологій виробництва, податків, $K_{\text{по}}$ та $K_{\text{пр}}$ не є прямими лініями, але для спрощення розгляду вони і надалі представлятимуться на малюнках прямими.

Сукупну пропозицію можна представити, у вигляді кривої сукупної пропозиції $K_{\text{пр}}$ (мал. 7.6), на поведінку, якої крім рівня цін, впливають нецінові фактори, що призводять до її зміщення. Положення кривої $K_{\text{пр}2}$ стосовно $K_{\text{пр}1}$ свідчить, що за фіксованої ціни C_1 пропозиція $Q_2 > Q_1$, отже обсяги виробництва товарів збільшуються. За тієї ж ціни C_1 положення кривої $K_{\text{пр}3}$ стосовно $K_{\text{пр}1}$ свідчить про зменшення обсягів виробництва $Q_3 < Q_1$.

Загалом зміщення кривої $K_{\text{пр}1}$ до положення $K_{\text{пр}2}$ та $K_{\text{пр}3}$ залежить від ряду факторів, до яких можна віднести зміну:

- цін на ресурси, в тому числі і на сировину;
- технологій виробництва товару;
- кількості продавців певного товару на даному ринку;
- обсягу податків, якими держава стимулює чи стримує виробництво певного товару.

Розгляд впливу цих факторів переко-нує, що зниження цін на ресурси та сировину, які витрачаються на виробництво певного товару, дозволяє товаровиробникові



Мал. 7.6. Крива сукупної пропозиції.

збільшити обсяг виробництва за тієї ж фіксованої ціни. Крива пропозиції зміщується з положення $K_{пр1}$ до положення $K_{пр2}$ та при фіксованій ціні $Ц$ обсяг виробництва збільшується з $Q1$ до $Q2$. У разі збільшення витрат на ресурси та сировину товаровиробник, за фіксованої ціни товару $Ц$, мусять зменшувати обсяг виробництва. У цьому разі $K_{пр1}$ може зайняти положення $K_{пр3}$, а обсяг виробництва зменшиться з $Q1$ до $Q3$.

Таким самим чином впливає на поведінку $K_{пр1}$ поліпшення технології виробництва даного товару, що призводить до збільшення обсягу виробленого товару за фіксованої ціни ($K_{пр1}$ «переходить» до положення $K_{пр2}$, а обсяг збільшується з $Q1$ до $Q2$). У разі погіршення технології утворюється зворотня ситуація, а обсяг виробництва товару зменшується ($K_{пр1}$ «переходить» до положення $K_{пр3}$, а обсяг зменшується з $Q1$ до $Q3$).

Вплив податків, у тому числі мита за імпортовану та експортовану продукцію, призводить також до коливання пропозицій товару в залежності від їх скасування чи введення нових збільшених податків.

Таким чином, визначено, що криві сукупного попиту та сукупної пропозиції представляють можливість придбати та виробити певні обсяги товару. Їхня поведінка залежить від двох основних факторів — ціни на товар і обсягів його виробництва та відображається у вигляді прямих ліній.

7.5.2 Оцінка ефективності застосування митно-тарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі

Оцінку ефективності запроваджених державою митно-тарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі буде проведено з застосуванням кривих сукупного попиту та сукупної пропозиції, які, у разі накладення на один графік, визначають у точці перетину рівноважний рівень цін $Ц$ та рівноважний обсяг виробництва товару Q (мал. 7.7) [20, 79, 80, 83].

Оцінюючи ефективні запроваджених державою тарифних засобів регулювання ми будемо використовувати криві попиту на імпортовані товари $K_{по,ім}$ та криві пропозиції товару на експорт $K_{пр,ек}$.

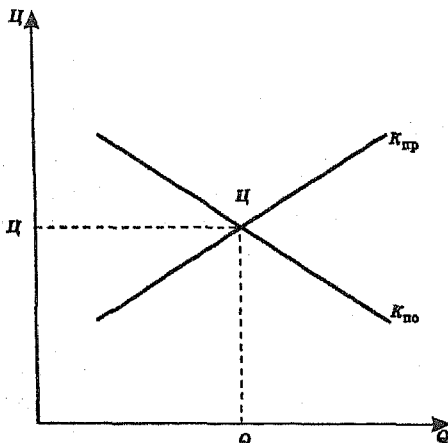
Слід зазначити, що попит на імпортні товари та пропозиція товару на експорт характеризують окремі сектори ринку певного товару [79, 81].

Розглянуті у розділі 7.1 види мита мають різний вплив на обсяги та на вартість одиниці імпортованого товару.

Накреслимо криву попиту $K_{по}$ та криву пропозиції $K_{пр}$ певного товару в межах окремо взятої країни. Крива $K_{пр}$ показує скільки товару за певну ціну готові реалізувати національні товаровиробники, а крива $K_{по}$ характеризує кількість товару, яку готові придбати національні споживачі (мал. 7.8 а). Точка перетину кривих $K_{пр}$ та $K_{по}$ є точкою рівноваги ціни, яка характеризує такий стан внутрішнього ринку, коли весь попит на певний товар повністю задовольняється за рахунок національного товаровиробника, тобто за ціни $Ц$ — ціни рівноваги імпорту дорівнює нулю.

Якщо ціна на внутрішньому споживчому ринку зменшиться до $Ц1$, це призведе до зменшення кількості виробленого товару з $Q_ц$ до $Q1$. Водночас, споживачі готові придбати $Q2$ товару за ціною $Ц1$, а дефіцит, що виник у обсязі $Q2 - Q1$, можна задовольнити імпортом аналогічного товару. Коли ціна досягне рівня $Ц2$, національне виробництво припиняється, а весь попит у кількості $Q3$ задовольняється

виключно за рахунок імпорту. Таким чином, обсяг можливого імпорту обчислюється як рівень попиту мінус обсяг національного виробництва ($IM = K_{по} - K_{пр}$). За ціни $Ц$ обсяг імпорту дорівнює нулю, за ціни $Ц1 - Q2 - Q1$, а за ціни $Ц2 - Q3$. Сполучивши отримані точки у системі координат $Q_{ім}, Ц_{ім}$ побудуємо криву попиту на імпортний товар $K_{по,ім}$ (мал. 7.8 б).

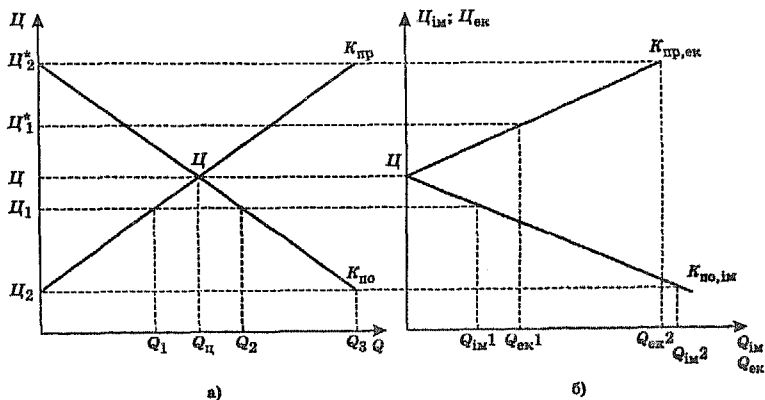


Мал. 7.7. Крива сукупного попиту.

Слід зазначити, що за ціни на внутрішньому ринку C_1 можна імпортувати для задоволення національних потреб $Q_{\text{ім}1} = Q_2 - Q_1$ товару, а за ціни C_2 , коли пропозиція даного товару вітчизняним товаровиробником дорівнює нулю, можливий імпорт товару складає $Q_3 = Q_{\text{ім}2}$.

Так само побудується крива пропозиції товару на експорт $K_{\text{пр,ек}}$. Обсяг експорту можна визначити як різницю між національним попитом та обсягом внутрішнього національного виробництва. За ціни C увесь певний товар, вироблений національним товаровиробником, споживається на внутрішньому національному ринку. За ціни C_1^* виникає надлишкова пропозиція певного товару в обсязі $Q_2^* - Q_1^*$, якому відповідає обсяг $Q_{\text{ек}1}$ (мал. 7.8 б). За ціни C_2^* національний попит на певний товар дорівнює нулю ($K_{\text{по}} = 0$), тому весь обсяг цього товару, виробленого вітчизняним товаровиробником, можна реалізувати тільки на зовнішньому ринку.

Таким чином, використовуючи криві попиту $K_{\text{по}}$ та пропозиції $K_{\text{пр}}$ певного товару в межах окремо взятої країни, можна побудувати криву пропозиції національного товару на експорт $K_{\text{пр,ек}}$ та визначити експортний потенціал країни. Крім того, побудова кривої попиту на імпортні товари



Мал. 7.8. Побудова кривої попиту на імпортний товар $K_{\text{по,ім}}$ та кривої пропозиції товару на експорт $K_{\text{пр,ек}}$.

$K_{\text{по,ім}}$ дозволяє визначити можливі обсяги імпорту певних товарів на внутрішній ринок.

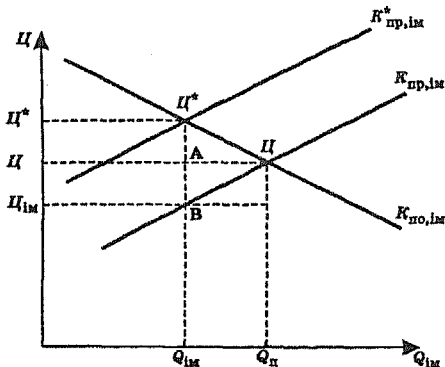
Побудувавши криву попиту на імпортовані товари та криву пропозиції національного товару на експорт, можна оцінити вплив видів імпортного мита стосовно ввезених на внутрішній ринок товарів. Розглянуті у підрозділі 7.1 види мають різний вартісний вплив на обсяги імпорту, а також на вартість одиниці імпортованого товару.

Розглянемо вплив специфічного виду мита на вартість одиниці імпортованого товару та на його обсяги. Механізм впливу цього виду мита, коли за кожну одиницю імпортованого товару сплачується фіксована ставка, можна розглянути, використовуючи криві попиту та пропозиції на імпортовані товари — $K_{\text{по,ім}}$ та $K_{\text{пр,ім}}$ (мал. 7.9).

Точка перетину кривих $K_{\text{по,ім}}$ та $K_{\text{пр,ім}}$ характеризує стан рівноваги внутрішнього ринку щодо певного товару, який імпортується за ціною $Ц$ у обсязі $Q_{\text{ц}}$. Введення специфічного виду мита на даний товар підвищує його вартість на внутрішньому ринку та веде до переміщення кривої пропозиції з положення $K_{\text{пр,ім}}$ паралельно вгору до положення $K_{\text{пр,ім}}^*$ на величину ставки мита. Нова рівновага встановлюється за ціни $Ц^*$ та обсягу імпортованого товару $Q_{\text{ім}}$. У цьому разі зменшується обсяг імпорту з $Q_{\text{ц}}$ до $Q_{\text{ім}}$,

але ціна, за якою можна придбати товар для імпорту на внутрішній ринок, становить $Ц_{\text{ім}}$. Різниця цін $Ц^* - Ц_{\text{ім}}$ дорівнює ставці специфічного мита.

Надходження до бюджету держави після введення специфічного мита представлено площею прямокутника, яка у числовому вираженні дорівнює $(Ц^* - Ц_{\text{ім}}) \times Q_{\text{ім}}$. За умови збільшення



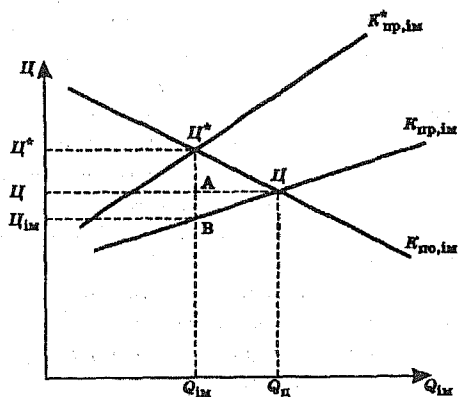
Мал. 7.9. Вплив специфічного мита на вартість одиниці товару та обсяги імпорту.

ставки специфічного мита зменшуватиметься обсяг імпортованого товару, але розрив між $Ц^*$ та $Ц_{\text{ім}}$ буде збільшуватись, що свідчить про зменшення одиниць імпортованого товару, який підлягає обкладенню митом. Тому у разі державного застосування ставок специфічного мита потрібне прогнозує обчислення можливих надходжень до бюджету держави (площа прямокутника $Ц_{\text{ім}}$; $Ц^*$; $Ц^*$; B). Слід зазначити, що надходження до бюджету здійснюються як за рахунок національних споживачів (площа прямокутника $Ц$; $Ц^*$; $Ц^*$; A), так і за рахунок іноземних експортерів (площа прямокутника $Ц_{\text{ім}}$; $Ц$; A ; B).

Вплив адвалерного виду мита, яке обчислюється у відсотках від вартості імпортованої партії товару, також можна розглянути користуючись кривими пропозиції $K_{\text{пр,ім}}$ та попиту $K_{\text{по,ім}}$ на імпортні товари (мал. 7.10). Положення кривої попиту залежить не від введення податку на імпортовані товари, а тільки від бажання споживачів внутрішнього ринку придбати той чи інший вид товару. Разом з цим, поведінка кривої пропозиції імпортованого товару суттєво залежить від необхідності дотримуватися вимог тарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі країни імпорту.

Первісне положення $K_{\text{пр,ім}}$ пов'язано з формуванням ціни внутрішнього споживчого ринку в залежності від ціни імпортованого товару.

На відміну від положення кривої $K_{\text{пр,ім}}$, яке характеризує пропозицію за відсутності імпортного мита, положення кривої $K_{\text{пр,ім}}^*$ у разі застосування адвалерного мита (мал. 7.10) зміщується щодо $K_{\text{пр,ім}}$ не паралельно. Для кожної ціни осі $Ц$ малюнка абсолютна величина мита зро-



Мал. 7.10. Вплив адвалерного мита на вартість одиниці товару та обсяги імпорту.

стає внаслідок збільшення основи для розрахунку мита в залежності від ціни та обсягу імпортованого товару. З введенням адвалерного мита, як і у разі застосування специфічного мита, зменшується можливість споживання імпортованого товару споживачами внутрішнього ринку з $Q_{ц}$ до $Q_{ім}$. За таких обставин ціна імпортованого товару збільшується до C^* , а експортери можуть здійснювати поставки товару за ціною $C_{ім}$.

Бюджетні надходження від застосування адвалерного мита позначаються площею прямокутника C^* ; C^* ; B ; $C_{ім}$, яка дорівнює $(C^* - C_{ім}) \times Q_{ім}$. Надходження до бюджету, які окреслені зазначеним прямокутником, сплачуються споживачами та закордонними експортерами. Частка сплати до бюджету вітчизняними споживачами позначається площею прямокутника C ; C^* ; C^* ; A та дорівнює $(C^* - C_{ім}) \times Q_{ім}$, а експортерами — площею прямокутника $C_{ім}$; C ; A ; B та дорівнює $(C - C_{ім}) \times Q_{ім}$.

Застосування державою адвалерного, «відсоткового» мита окреслює проблему коректного визначення митної вартості, яку розглянуто в розділі 7.2.

Таким чином, застосування імпорتنих митних тарифів призводить до підвищення вартості імпортованих товарів на внутрішньому ринку та зменшує обсяги його надходження на національний ринок. Це дозволяє національному виробникові аналогічного товару підвищувати його вартість до ціни імпортованого. Разом з тим, у зв'язку зі зменшенням кількості імпортованих товарів на внутрішньому ринку, дозволяє вітчизняному товаровиробникові додатково виробляти товар в обсязі, який дорівнює обсягу зменшення імпорту після введення на нього відповідного імпортного мита.

Висновки.

І. Розглянувши особливості тарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні треба уявляти, що при розробці стратегії експорту чи імпорту національний підприємець має будувати прогнози та плани з урахуванням впливу митного тарифу своєї держави і тарифних засобів країни можливого контрагента зовнішньоекономічної угоди. Окреслюючи проблему виходу на зовнішній ринок (глава 1)

та обчислюючи можливий вплив тарифного регулювання двох країн, слід уявляти комплексність впливу на вартість експортованого чи імпортованого товару видів та ставок мита, особливостей визначення митної вартості товару як бази обкладення митом та податками, застосування документального підтвердження походження товару, формування та застосування правил кодування згідно з національними версіями товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності.

II. Єдиний митний тариф України визначає види мита та порядок застосування його ставок у залежності від країни походження та критеріїв визначення країни походження. Існування експортного мита пояснюється необхідністю регулювати вивезення деяких видів товарів, застосовуючи ставки мита, що обмежують такі зовнішньоекономічні операції. Імпортний митний тариф дозволяє формувати оптимальну товарну структуру імпорту шляхом диференціації ставок мита на товари різних товарних груп та впливає на господарську діяльність підприємств, захищає окремі національні галузі економіки, дозволяє вести активну зовнішньоторговельну політику, оптимізує співвідношення експорту та імпорту держави, валютні надходження і витрати, сприяє створенню позитивного зовнішньоторговельного балансу України.

III. Одна з основних проблем, яку вирішують митні органи України, здійснюючи митне оформлення товарів, — визначення митної вартості.

Тлумачення Законом України «Про Єдиний митний тариф» терміну «митна вартість» та наявність методів її визначення на підставі товаросупроводжувальних документів, цін на подібні чи аналогічні товари, цінових баз даних, цінових експертиз, цін, зазначених у ліцензіях та картках реєстрації (обліку) контрактів, наявності мінімальної та максимальної митної вартості на деякі види товарів, індикативних цін дозволяють митним органам України проводити перевірку обчислення митної вартості експортованих та імпортованих товарів, тим самим не допускаючи зменшення сум митних платежів по кожній процедурі митного оформлення.

Водночас, наявність термінів «митна вартість», «контрактна ціна», «мінімальна митна вартість», «фактурна вартість» «індикативна ціна», «ціна ліцензії чи картки реєстрації (обліку) контракту», «максимальна митна вартість»,

«звичайна ціна», «довідкова ціна» та відсутність чітко визначеної їх підпорядкованості не дозволяють митним органам проводити митне оформлення за безумовно визначеною митною вартістю товарної партії, заявленою у вантажній митній декларації. Крім того, для застосування методів визначення митної вартості слід визначити сукупність ознак для товарних позицій у чисельно визначеному вигляді.

IV. Визначення коду товару згідно з примітками та правилами інтерпретації ТН ЗЕД пов'язано з можливим проходженням трьох незалежних, але взаємопов'язаних етапів, які полягають у послідовній перевірці коду, заявленого до митного оформлення, у підрозділі митниці, відділі тарифів та вартості митного органу та проведенні відповідних досліджень у спеціалізованих митних лабораторіях.

V. Національне законодавство України визначає, що ввізне мито, яким обкладаються імпортовані товари, є диференційованим. У разі виконання певних умов можливе звільнення від сплати мита або застосування пільгових чи повних ставок імпортного мита. Підставою для звільнення від сплати ввізного мита є представлення до митних органів відповідного сертифіката походження товару та виконання умов безпосередньої закупівлі та прямого відвантаження, що передбачається відповідними міжнародними угодами про вільну торгівлю.

Угоди про вільну торгівлю застерігають, що сторони угоди не застосовують мито, податки та збори, що мають еквівалентну дію на експорт і/або імпорт, походять з митної території однієї з держав та призначені для митної території іншої держави.

VI. Оцінюючи ефективність запроваджених державою митно-тарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі, можна застосувати криві сукупного попиту та сукупної пропозиції, які дозволяють визначити вартість імпортованих товарів на внутрішньому ринку та обсяги зменшення його надходження на національний ринок. Це, в свою чергу, дозволяє національному виробникові аналогічного товару підвищити його вартість до ціни імпортованого та додатково виробити певну кількість для споживання на внутрішньому національному ринку.



Глава 8
Особливості
нетарифного
регулювання
зовнішньо-
економічної
діяльності
в Україні

Розглядаючи українську систему нетарифного регулювання ЗЕД, спиратимемось на узагальнену класифікацію, запропоновану в підрозділі 4.5 цієї роботи (мал. 4.14).

Нетарифне регулювання як комплекс адміністративних державних заходів суттєво впливає на здійснення зовнішньоторговельних операцій та віддзеркалює реалії державної політики України стосовно товарів, які перетинають митний кордон у процесі експортно-імпортних операцій. Місце нетарифного впливу на процедуру митного оформлення визначено статтею 18 Митного кодексу України, де зазначено, що, крім митного, товари можуть підлягати санітарному, фітосанітарному, радіологічному та екологічному контролю. Водночас, зазначається, що митне оформлення може бути завершене тільки після закінчення зазначених видів контролю [59].

Перша особливість практичного застосування цієї статті полягає в тому, що між початком митного оформлення та його завершенням інші державні структури, маючи на це відповідні повноваження, проводять необхідні перевірки товару. Проце-

дура митного оформлення завершується оформленням документів на експорт чи імпорт товару тільки у разі позитивних висновків дозвільних документів уповноважених державних структур. У разі видачі документів з негативними висновками, що на практиці означає призушення митного оформлення, ухвалюється рішення стосовно пред'явленого до митного оформлення товару. Так, наприклад, у разі імпорту товару, його можна повернути до країни експорту первинному відправнику або провести його знищення в Україні за наявності відповідного рішення.

Друга особливість полягає у збільшенні видів контролю, якому підлягає товар при митному оформленні. Статтею 18 визначається, що крім митного можуть застосовуватись ще п'ять видів контролю. Але, як видно з підрозділу 4.3.3, нині кількість дозвільних державних органів, що здійснюють нетарифне регулювання, суттєво збільшилась [22, 23, 84, 186]. Основний перелік державних структур та дозвільних документів наведено на малюнку 4.7.

Таким чином, нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні має певні особливості, які слід урахувати, здійснюючи експортні або імпортні операції.

Узагальнену класифікацію засобів та методів нетарифного регулювання запропоновано у розділі 4.5 цієї роботи (малюнок 4.14). Автор не претендує на її завершеність, але, разом з тим, виділення основних засобів на підставі проведеного аналізу та визначення методів реалізації дозволяє класифікувати національні адміністративні регулятори зовнішньоекономічної діяльності за їх впливом на процедуру митного оформлення.

У даній главі буде розглянуто на підставі українського законодавства узагальнену класифікацію засобів нетарифного регулювання, а саме: кількісні обмеження, методи побічного протекціонізму, стимулювання експорту, обмеження митного оформлення, правове забезпечення, обмеження за цінами та режимом розрахунку за імпорт.

8.1. Методи кількісних обмежень

Кількісні обмеження як сукупність методів нетарифного регулювання визначають обсяги та номенклатуру можливого експорту чи імпорту в дану країну. Їх застосування підвищує ціни імпортованих/експортованих товарів, внаслідок чого зменшуються їх обсяги у зовнішньоторговельних операціях.

Законом України [43] визначено, що *квотування* здійснюється шляхом запровадження режиму видачі індивідуальних ліцензій. Загальний обсяг експорту/імпорту за всіма виданими ліцензіями не може перевищувати розмір установленої квоти, яка визначає граничний обсяг товару, дозволений до експорту/імпорту з/в Україну впродовж встановленого строку, виражений у натуральних вартісних одиницях. Законом визначено такі види квот:

— глобальні — обсяги експорту чи імпорту певного товару або певних товарів без зазначення конкретної країни, що торгує;

— групові — обсяги експорту чи імпорту певного товару або певних товарів з визначенням групи країн, що торгують;

— індивідуальні — обсяги експорту чи імпорту певного товару або певних товарів з визначенням конкретної країни, що торгує.

Водночас, додатково у практику регулювання зовнішньоекономічної діяльності введено ще три види квот [85]:

— антидемпінгові — граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається у натуральних та/або вартісних одиницях виміру;

— компенсаційні — граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру;

— спеціальні — граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом спеціального розслі-

дування та/або спеціальних заходів, який дозволено імпортувати у натуральних та/або вартісних одиницях виміру.

Таким чином, в Україні законодавчо закріплено шість видів квот. Перші три з розглянутих можуть вводитись стосовно імпортних чи експортних груп товарів. Решту введено з метою захисту національного товаровиробника від демпінгового імпорту.

Перелік товарів, що підлягають квотуванню та ліцензуванню щорічно затверджується відповідною постановою Кабінету Міністрів України. Так, на 1999 рік з метою формування раціональної структури експорту та імпорту окремих видів товарів та виконання укладених міжнародних угод було визначено [86]:

— загальні обсяги квот товарів, експорт яких підлягає ліцензуванню та включає такі товари за кодами ТН ЗЕД 25.30.9000; 26.16; 28.43; 71.02; 71.03; 71.06; 71.08; 71.10; 71.12; 71.18. Крім того, за кожним кодом визначено граничний обсяг можливого експорту даного товару з України у натуральних одиницях виміру;

— обсяги квот окремих категорій чорних металів та виробів з них, експорт яких до країн — членів Європейського співтовариства з вугілля та сталі ліцензується. До цих категорій належать плоский рулонний та товстолистовий прокат, балки, катанка та інші вироби з чорних металів. Для кожного виду металу визначається його категорія та граничний обсяг можливого експорту з України у натуральних одиницях виміру;

— перелік категорій товарів та обсяги квот на експорт текстильної продукції до країн — членів Європейського союзу та до США. До переліку входять пряжа бавовняна, тканини з бавовни, готовий одяг, постільна і спеціальна білизна та інше. Для кожної категорії визначено граничний обсяг можливого експорту з України у натуральних одиницях виміру.

Рішенням Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі з вересня 1999 року до 21 травня 2003 року запроваджено квотування імпорту в Україну штучного хутра та ворсового полотна походженням з Республіки Білорусь, Китайської Народної Республіки (у тому числі з Тайваню, Гонконгу, Макао), Російської Федерації та Угорської Республіки (рішення від 14.09.99 за № СП-8/1999). Квота становить 1026 тонн.

Регулювання обсягів імпорту даних видів товарів здійснюється МЗЕЗторгом України шляхом видачі спеціальних ліцензій, що є підставою для проведення митними органами митного оформлення. Додатково в цьому разі є вимога представлення до митного органу разом з ліцензією сертифіката про походження товару.

Особливістю спеціальної ліцензії є обмежений термін її дії — 90 днів від дати її підписання уповноваженими особами МЗЕЗторгу України.

Таким чином, одним з методів кількісних обмежень є запровадження державою граничних обсягів експорту та імпорту товарів, що визначається відповідною постановою КМУ щорічно.

З метою захисту вітчизняних товаровиробників від демпінгового імпорту, починаючи з 1999 року, додатково запроваджено три види квот — антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні.

Ліцензування є безпосереднім проявом державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюється шляхом видачі, в установленому порядку, дозвільного документа, на підставі якого експортуються чи імпортуються товари певних груп. Суб'єкт ЗЕД, отримуючи ліцензію, одержує також частку загальнодержавного обсягу квоти. Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [45, 85] запроваджено три види експортних/імпортних ліцензій, а саме:

— *генеральна ліцензія* — дозвіл на експорт чи імпорт визначеного обсягу товарів з однієї чи групи країн протягом строку дії ліцензії;

— *разова (індивідуальна) ліцензія* — дозвіл на експорт чи імпорт визначеного обсягу певного товару конкретним суб'єктом ЗЕД протягом строку дії ліцензії, який обумовлюється періодом здійснення експортної чи імпортної операції;

— *відкрита індивідуальна ліцензія* — дозвіл на експорт чи імпорт визначеного обсягу товару протягом строку дії ліцензії.

Видає ліцензії Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України.

Таким чином, в Україні запроваджено три види ліцензій, які можуть видаватись суб'єктам зовнішньоекономіч-

ної діяльності на певні групи товарів, що підлягають експорту чи імпорту. Перелік цих товарів щорічно оновлюється постановами Кабінету Міністрів України. У 1999 році обсяги квот та переліки товарів, що ліцензувалися, визначалися постановою від 4 січня за № 15 [86].

До товарів, на які запроваджується ліцензування належать:

— пряжа, тканини із синтетичних ниток, спортивні костюми, жіночі та дівочі костюми і комплекти, а також пальта, куртки, блейзери та інший одягу разі експорту цих товарів до країн — членів Європейського союзу;

— товари, за кодами згідно з ТН ЗЕД 72.02.30000; 79.92; 81.04.11000; 72.08; 72.10; 72.11; 72.12 у разі експорту до США та до країн — членів Європейського союзу, з обов'язковим квотуванням у разі експорту до США та Індонезії;

— хімічні засоби захисту рослин, інсектициди для боротьби з комахами, родентициди, лікарські засоби, косметичні препарати та засоби особистої гігієни, ветеринарні препарати, матриці та форми для виготовлення фонограм, (коди за ТН ЗЕД 38.08; 29.04-29.09; 29.12-29.42; 33.02-34.02; 30.02 31000-30.02 90900; 85.04) у разі імпорту їх в Україну;

— озоноруйнуючі речовини за кодами згідно з ТН ЗЕД 29.03.14000; 29.03.19000; 29.03.30390; 29.03.4100; 29.03.40200; 29.03.40300; 29.03.40500; 29.03.40600; 29.03.40800; 29.03.40910; 29.03.40990, в разі експорту та імпорту.

— товари за кодами згідно з ТН ЗЕД, 32.08; 32.09; 32.10; 33.03; 33.04; 33.05; 33.06; 33.07; 34.02; 34.03; 34.05; 38.08; 38.09; 38.14; 39.10; 84.15; 84.18; 84.24.10900; 84.76.11100-84.76.11900, що можуть містити озоноруйнуючі речовини.

Слід зазначити, що для отримання відповідної ліцензії за деякими товарними групами, треба мати згоду уповноважених на це державних структур.

Мінагропром видає погодження суб'єкту ЗЕД для отримання ліцензії на хімічні засоби захисту рослин та регуляторів їхнього росту (код 38.08), а на імпорт інсектицидів для боротьби з побутовими комахами, родентицидів погодження видає *Укрдержкомісія*. В окремих випадках необхідно додаткове погодження *Мінекобезпеки*.

Імпорт лікарських засобів, косметичних препаратів та засобів особистої гігієни потребує погодження з *Держкоммедбіопромом*, а окремі товарні позиції — ще і з *Мінекобезпеки* та *Мінагропромом*.

Державний департамент ветеринарної медицини Мінагропрому видає погодження на імпорт ветеринарних препаратів, а товари за кодом 85.04 можуть бути імпортовані за погодженням з Державним агентством з авторських і суміжних прав при Кабінеті Міністрів України.

Ліцензія на експорт чи імпорт озоноруйнуючих речовин видається за погодженням з *Мінекобезпеки*. Крім того, це міністерство видає погодження для отримання ліцензії у разі експорту чи імпорту товарів, що можуть містити озоноруйнуючі речовини. За відсутності таких речовин у товарах, які підпадають під коди товарів згідно з ТН ЗЕД, що можуть містити такі речовини, митне оформлення даних товарів здійснюється на підставі листів-роз'яснень підрозділів *Мінекобезпеки*, які приймаються митними органами як документ, що засвідчує відсутність озоноруйнуючих речовин у пред'явленому до митного оформлення товарі. У цьому разі пред'явлення ліцензії митному органу при проведенні експорту чи імпорту не потрібно.

Слід зазначити, що постановою КМУ [86] згідно з Монреальським протоколом визначено перелік країн (164), експорт до яких чи імпорт з яких озоноруйнуючих речовин у зовнішньоторговельних стосунках можливий.

Адміністративні обмеження стосовно речовин, що руйнують озоновий шар Землі, запроваджено в Україні на підставі двох державних актів [95, 96], які передбачають послідовне припинення виробництва та використання таких речовин.

Відповідною національною програмою [96] розроблено комплекс заходів з конверсії підприємств, що використовують у виробництві озоноруйнуючі речовини. Зокрема передбачається:

- перехід від озоноруйнуючих хладогенів до альтернативних, які не руйнують озоновий шар;
- припинення використання в Україні певних імпортованих розчинників та миючих засобів;
- перехід до використання в аерозольному виробництві замінників озоноруйнуючих речовин;

— використання озонобезпечних систем та вогнегасників в установках автоматичного пожежогашіння.

Одним з національних заходів щодо виконання цієї програми передбачається ліцензування імпорту та експорту, що дозволяє: по-перше, контролювати ввезення та вивезення озоноруйнуючих речовин, по-друге, кількісно обмежувати торгівлю такими речовинами у зовнішньоекономічній діяльності України.

Видає ліцензії суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України за умови представлення відповідного пакета документів.

Для отримання ліцензії на імпорт суб'єкти ЗЕД, незалежно від форм власності, а також від видів зовнішньоекономічних контрактів, подають такі документи:

— заяву на отримання ліцензії, оформлену згідно з додатковими вимогами за визначеною формою;

— лист-звернення щодо надання ліцензії з гарантією сплати державного збору за її оформлення;

— копію зовнішньоекономічного контракту зі специфікаціями, засвідчену відповідним чином керівником організації-заявника;

— копію свідоцтва про державну реєстрацію, засвідчену керівником організації-заявника;

— погодження відповідної державної установи на отримання ліцензії на імпорт певних товарів;

— акт експертизи товару, виданий торгово-промисловою палатою, з визначенням коду товару за ТН ЗЕД.

Державний збір за видачу імпоротної ліцензії стягується у розмірі 15 неоподаткованих мінімумів доходів громадян.

Процедуру отримання погодження розглянемо на прикладі отримання ліцензії на імпорт фармацевтичних, косметичних препаратів та засобів особистої гігієни, яка видається Державним комітетом України з медичної та мікробіологічної промисловості (Держкоммедбіопром). Щоб отримати погодження на одержання імпоротної ліцензії на зазначені товари, суб'єкт ЗЕД мусить подати до цього комітету такий пакет документів:

— заяву встановленого зразка;

— копію зовнішньоекономічного контракту з усіма додатками та специфікаціями;

— копію сертифіката походження товарів, що імпортуються;

— перелік товарів установленого зразка, в якому має бути зазначено код товару згідно з ТН ЗЕД, його повну назву, назву товару латиницею, назву підприємства-виробника із зазначенням країни, одиницю виміру, кількість, ціну та загальну вартість товару в доларах США;

— експертний висновок про можливість застосування незареєстрованих в Україні фармацевтичних препаратів. Його видає фармакологічний комітет МОЗ України, а в разі ввезення медичних препаратів — Комітет по новій медичній техніці того ж міністерства. На низку товарів експертний висновок видає Головне санітарно-епідеміологічне управління МОЗ України;

— акт експертизи щодо визначення коду товару за ТН ЗЕД, виданий торгово-промисловою палатою;

— копію ліцензії суб'єкта ЗЕД на даний вид діяльності.

Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності несе відповідальність за достовірність інформації у перелічених документах. Рішення про надання або відмову у наданні погодження ухвалюється Держкоммедбіопромом у термін до 10 робочих днів з дня реєстрації заяви суб'єкта ЗЕД на отримання погодження. Отримане погодження є підставою для подальшого оформлення імпоротної ліцензії МЗЕЗторгом України, а один з його примірників — є підставою для митних органів для пропуску товарів на територію України.

Розглянутий приклад свідчить, що у разі необхідності одержання відповідного погодження на отримання ліцензії суб'єкт ЗЕД повинен підготувати для звернення відповідний пакет документів, а на ряд товарних позицій отримати додатково експертний висновок. Така процедура отримання погодження утворює певний національний бар'єр стосовно імпорту товарів фармацевтичного призначення, косметичних препаратів та засобів особистої гігієни, крім того, потребує значного часу, а також є суттєвою перешкодою у разі здійснення імпоротної операції.

Для отримання ліцензії на експорт суб'єкти ЗЕД подають такий пакет документів:

— заяву на отримання ліцензії за відповідною формою;

— лист-звернення суб'єкта ЗЕД про видачу ліцензії з гарантією сплати державного збору за її оформлення;

— копію свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта ЗЕД, засвідчену керівником організації-заявника;

— копію зовнішньоекономічного договору (контракта) зі специфікаціями та додатками, засвідчену керівником організації-заявника;

— сертифікат про походження товару, виданий торгово-промисловою палатою України чи її регіональними відділеннями, з зазначенням коду товару, кількості продукції, назви експортера чи імпортера.

Державний збір за отримання експортної ліцензії складає 0,1 відсотка митної вартості товарів, призначених для експорту.

Таким чином, розглянуті методи кількісних обмежень зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів ЗЕД України свідчать про те, що ці прояви адміністративного регулювання зовнішньої торгівлі потребують отримання дозвільного документа — ліцензії, яка надає дозвіл на проведення експортних чи імпортних операцій. Підставою для отримання ліцензії є визначений Міністерством зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі перелік необхідних документів, серед яких є погодження відповідних державних структур, що, у свою чергу, створює додаткові адміністративні перешкоди на шляху здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Окремо слід зазначити, що на виконання вимог міжнародних договорів Україною запроваджено *добровільне обмеження експорту* певних товарів [86]. З метою обліку обсягу експорту цих товарів МЗЕЗторг України здійснює реєстрацію даних видів зовнішньоекономічних договорів. До товарів, які підпадають під добровільне обмеження експорту, належать текстильні вироби кодовані за ТН ЗЕД 51; 52; 53; 55; 56; 58; 59; 61; 62; 63 (наводяться тільки коди товарних груп. Задля визначення повного коду товару слід звернутися до [86]).

Отримання картки реєстрації-обліку зовнішньоекономічного договору (контракту) та додатка до неї передбачає звернення суб'єкта ЗЕД до МЗЕЗторгу України з певним переліком документів, який вміщує:

— заяву від суб'єкта ЗЕД за підписом керівника;

— інформаційну картку зовнішньоекономічного контракту, заповнену у відповідності до вимог МЗЕЗторгу;

— оригінал зовнішньоекономічного контракту з усіма додатками та специфікаціями до нього, які є невід'ємною частиною контракту. Крім того, копії контракту та додатків і специфікацій, засвідчених керівником організації-заявника;

— документ, що засвідчує оплату послуг з реєстрації контракту.

У разі безпосереднього здійснення зовнішньоекономічних операцій за даним контрактом не самим суб'єктом, а посередником, подаються також відповідно посередницькі угоди.

Після перевірки заявлених відомостей оригінали контракту та внутрішніх посередницьких угод повертаються заявнику.

Міністерство зовнішніх економічних зв'язків, крім переліку товарів, експорт яких може бути здійснений тільки після реєстрації контракту, визначає перелік країн, до яких експорт зазначених товарів здійснюється після проведення обліку-реєстрації контракту.

Таким чином, суб'єкт ЗЕД у разі звернення до МЗЕЗторгу України для отримання картки реєстрації-обліку зовнішньоекономічного контракту має керуватися переліком товарів, стосовно яких Україною запроваджено добровільне обмеження експорту, та переліком країн, експорт до яких зазначених товарів може бути здійснено після проведення обліку-реєстрації контракту [87].

Особливістю застосування інформаційної картки зовнішньоекономічного контракту є те, що наявність її у суб'єкта ЗЕД дозволяє митним органам здійснювати митне оформлення експорту певних товарів до країн, зазначених у відповідному переліку [87]. Митні органи ведуть облік обсягу експорту товару. В разі вичерпання квоти, зазначеної у картці реєстрації, митне оформлення по даному зовнішньоекономічному контракту припиняється.

Ще однією особливістю інформаційної картки є визначений МЗЕЗторгом України порядок її заповнення [87]. В разі виконання суб'єктом ЗЕД угоди купівлі-продажу видається картка реєстрації. Якщо ж угода бартерна, до картки реєстрації долучається додаток, який визначає обсяги імпорту товарообмінної операції. Кожна графа картки містить певну інформацію та дозволяє в разі здійснення екст-

порту перевірити реквізити експортера та імпортера, код товару за ТН ЗЕД, одиницю виміру, загальний його обсяг, вартість всього обсягу товару у валюті контракту та в доларах США, валюту контракту та валюту розрахунку. Крім цього, зазначаються країни призначення, імпортера та виробника, застерігаються умови поставки згідно з правилами «Інкотермс-90» та характер угоди (купівля-продаж, бартер, тощо).

Суб'єкту ЗЕД, отримуючи картки реєстрації у МЗЕЗторзі, слід невідмінно звернути увагу на інформацію графи 17 «Особливі умови», де йдеться про певні умови проведення митного оформлення експорту та зазначаються номери попередніх реєстраційних карток, що видавалися суб'єкту раніше та за якими починалось виконання зовнішньоекономічної угоди або за якими закінчилися зовнішньоекономічні операції.

Висновки.

1. В Україні державними актами запроваджено квотування, ліцензування та добровільне обмеження експорту. Слід зазначити наявність національних особливостей застосування усіх трьох методів такого засобу нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів ЗЕД як кількісне обмеження.

Цей засіб дозволяє Україні застосовувати адміністративні перепони на шляху здійснення експортних та імпорتنних операцій. Знання внутрішніх механізмів реалізації розглянутих методів дозволить суб'єктам ЗЕД здійснювати стратегічне прогнозування та тактичне планування своєї зовнішньоторговельної діяльності з урахуванням національних особливостей у кожному з зазначених методів кількісних обмежень.

2. В Україні законодавчо закріплено шість видів квот — глобальні, групові, індивідуальні, антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні. Перші три види можуть вводитись для експортних та імпорتنних товарів, а решта призначена для захисту національного товаровиробника від імпорту товарів за демпінговими цінами.

Обсяги експорту чи імпорту певних груп товарів щорічно затверджуються відповідною постановою Кабінету Міністрів України, виходячи з реалій зовнішньоторговельного обороту з урахуванням вимог відповідних міжнародних договорів.

3. Ліцензування є безпосереднім проявом державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюється шляхом видачі суб'єкту ЗЕД дозвільного документа — ліцензії, який є підставою для експортних чи імпорتنих операцій з певними групами товарів.

Законодавчо в Україні закріплено три види ліцензій — генеральна, разова (індивідуальна) та відкрита індивідуальна, видачу яких уповноважено здійснювати МЗЕЗторг України та його регіональні структури.

Дозвільний документ (ліцензія) — прояв адміністративного регулювання зовнішньоторговельної діяльності в Україні. Отримання суб'єктом ЗЕД ліцензії на здійснення експорту чи імпорту може бути пов'язано з отриманням відповідного погодження ще одного державного органу (Мінекобезпеки, Держкоммедбіопрому тощо).

4. На виконання вимог міжнародних договорів Україною на певні групи товарів введено добровільне обмеження експорту, яке адміністративно регулюється уповноваженим на це Міністерством зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України шляхом здійснення обліку та реєстрації окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) та видачі суб'єкту ЗЕД інформаційної картки зовнішньоекономічного договору (контракту).

8.2. Методи прихованого, побічного протекціонізму

Узагальнену класифікацію методів прихованого протекціонізму розглянуто в підрозділі 4.4.2.1 та представлено на малюнку 4.9. Вже з'ясовано, що протекціонізм — це державна політика, спрямована на захист внутрішнього національного ринку від проявів конкуренції іноземних товарів з метою захисту товарів вітчизняного товаровиробника та стимулювання національної економіки. Україна як незалежна держава має власні національні методи побічного протекціонізму, що віддзеркалюють заходи, спрямовані на захист товарів вітчизняного виробництва від конкуренції іноземних товарів. Сукупність методів утворює додатковий, разом з засобами тарифного регулювання, бар'єр для проникнення імпорتنих товарів на внутрішній ринок. Узагальнена класифікація методів прихованого протекціонізму

му як одного з засобів нетарифного регулювання ЗЕД вміщує чотири основні методи: технічні бар'єри, внутрішні податки, вимоги стосовно місцевих компонентів та політику державної закупівлі. Найбільшу кількість адміністративних перепон за напрямком впливу на здійснення зовнішньоторговельних операцій утворюють технічні бар'єри.

8.2.1. Технічні бар'єри як сукупність методів нетарифного регулювання

Технічні бар'єри, утворені національним законодавством, створюють найскладнішу перешкоду на шляху імпорту товарів на український ринок. До них належать (підрозділ 4.4.2.1, мал.4.9): українські стандарти, вимоги до якості товарів, вимоги до пакування та маркування, санітарно-гігієнічні вимоги, вимоги щодо охорони фітосередовища, ветеринарний контроль, вимоги охорони навколишнього середовища, державні адміністративні заходи, спрямовані на ускладнення процедури митного оформлення, державно закріплена кількість документів, на підставі яких здійснюється митне оформлення.

Головним вітчизняним документом, що став основою Української системи сертифікації є Декрет Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію та сертифікацію» [88], яким визначено Держстандарт національним органом з сертифікації. Дія Декрету поширюється на підприємства, установи і організації незалежно від форм власності та видів діяльності.

Державні стандарти містять обов'язкові та рекомендовані вимоги до продукції. До обов'язкових належать вимоги стосовно безпеки продукції для життя та здоров'я громадян, охорони навколишнього середовища, техніки безпеки і гігієни праці, метрологічних норм та правил, що забезпечують достовірність і єдність вимірювань.

Обов'язкові вимоги державних стандартів підлягають безумовному виконанню усіма підприємствами (ст. 5 декрету). Статтею 18 декрету наголошується, що імпортовані товари мають супроводжуватися сертифікатом, який засвідчує їхню відповідність обов'язковим вимогам нормативних документів, що діють в Україні. Разом з цим підкреслюється, що іноземний сертифікат має бути визнаний уповноваженим на те органом з сертифікації України.

Порядок ввезення на митну територію України продукції, що імпортується та підлягає в Україні обов'язковій сертифікації, запроваджено наказом Держстандарту [89]. Він застосовується до продукції, що імпортується та включена до відповідного переліку товарів, розробленого Держстандартом та є об'єктом купівлі-продажу або обміну.

Обов'язковій сертифікації не підлягають товари, що переміщуються через митну територію України транзитом, у разі розміщення на митних ліцензійних складах, а також майно, що тимчасово ввозиться в Україну.

Документами, що засвідчують відповідність характеристик товару нормам Держстандарту та надають право на випуск товару у вільний обіг в Україні, є сертифікат відповідності або свідоцтво про визнання. Сертифікат відповідності видається на імпортовані товари у разі проведення випробувань органами Держстандарту України. Якщо іноземний сертифікат, що надійшов разом з імпортованою партією товару, в Україні визнається, то Держстандарт видає відповідне свідоцтво про визнання такого сертифіката.

Постановою КМУ [90] у 1997 році введено в дію Порядок митного оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягають в Україні та є предметом купівлі-продажу або обміну. Зазначений Порядок не поширюється на імпортовані товари (продукцію), які ввозяться:

- як подарунки;
- як гуманітарна та технічна допомога;
- як інвестиція до статутного фонду суб'єктів підприємницької діяльності України;
- як виставкове майно;
- в режимі реімпорту;
- для розміщення на митних ліцензійних складах;
- в режимі імпорту для подальшого реекспорту.

Підставою для проведення митного оформлення імпортованої партії товару, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні, для вільного використання на внутрішньому національному ринку є поданий до митниці сертифікат відповідності або свідоцтво про визнання іноземного сертифіката. В окремих випадках можна подати до митного органу копію сертифіката. Можливо також проведення митного оформлення імпортованого товару за його наявності в Єдиному реєстрі сертифікованої в Україні продукції.

Дія зазначених документів Держстандарту як підстави для митного оформлення поширюється на партію товару, яка надходить на адресу одного одержувача-імпортера за одним товарно-транспортним документом.

У разі відмови органу Держстандарту у видачі сертифіката відповідності на імпортовану партію товару або невизнання іноземного сертифіката, товар має бути вивезений за межі України.

Слід зауважити, що постанову [90] розроблено на виконання вимог закону України [91], який вніс відповідні зміни до декрету [88] та зобов'язав Кабінет Міністрів України визначити загальний механізм митного оформлення товарів фактично імпортованих на митну територію України.

Окремим законодавчим актом в Україні введено обов'язкову сертифікацію товарів 1-24 груп Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності, де визначено, що «...підставою для переміщення через митний кордон України продукції 1-24 груп Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності є сертифікат відповідності, виданий уповноваженим згідно з чинним законодавством органом, або свідоцтво про визнання іноземного сертифіката» [92].

Таким чином, суб'єкт ЗЕД для митного оформлення товарів зобов'язаний надати митному органу сертифікат відповідності або свідоцтво про визнання іноземного сертифіката, що потребує витрат часу та коштів. Такі обмеження щодо сертифікації продукції забезпечують протекціоністські заходи стосовно вітчизняного товаровиробника та захист національних інтересів України.

Українські стандарти якості як метод нетарифного регулювання імпорту продукції споживання належать до засобів прихованого протекціонізму. Відповідно до вимог статті 4 Закону України «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції» [92] товари 1-24 груп Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності в разі їх імпорту підлягають обов'язковій сертифікації, санітарно-епідеміологічному та радіологічному контролю.

Законодавчо закріпив вимоги з якості Закон України «Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини» [93], який установив правові засади забезпечення якості та безпеки зазначених товарів, а також порядок

їх зберігання, транспортування та утилізації. Визначив підпорядкованість державних органів, продавців та споживачів у разі ввезення товарів на митну територію України.

Законом в Україні закріплено основні терміни, що стосуються якості та безпеки харчових продуктів, а саме:

безпека харчових продуктів — відсутність токсичної, канцерогенної, мутагенної, алергенної чи іншої несприятливої для організму людини дії харчових продуктів при їх споживанні у загальноприйнятих кількостях, межі яких установлюються Міністерством охорони здоров'я України;

продовольча сировина — продукція рослинного, тваринного, мінерального, синтетичного та біотехнологічного походження, що використовується для виробництва харчових продуктів;

харчовий продукт — будь-який продукт, що у натуральному вигляді чи після відповідної обробки вживається людиною в їжу або для пиття;

якість харчового продукту — сукупність властивостей харчового продукту, що визначає його здатність задовольнити потреби організму людини в енергії, поживних та смакоароматичних речовинах, гарантувати безпеку для її здоров'я, стабільність складу і поживних властивостей упродовж строку придатності до споживання.

Державне регулювання в Україні якості та безпеки харчових продуктів і продовольчої сировини здійснюється Кабінетом Міністрів України шляхом (ст. 11 Закону):

— державного нормування показників якості та безпеки зазначених Законом товарів та їх державної реєстрації;

— обов'язкової сертифікації не тільки харчових продуктів та продовольчої сировини, а також супутніх матеріалів;

— установленням відповідного порядку їх ввезення в Україну, а також здійсненням контролю за його дотриманням.

Складовими державного регулювання якості та безпеки харчових продуктів, продовольчої сировини та супутніх матеріалів є нагляд за дотриманням відповідних стандартів, норм та правил, державний метрологічний, санітарно-епідеміологічний, ветеринарно-санітарний нагляд, контроль за дотриманням законодавства про захист прав споживачів, про карантин рослин та інші державні заходи.

Не менше шести незалежних державних структур контролюють якість та безпеку зазначених товарів, що суттєво

ускладнює для суб'єкта ЗЕД саму процедуру отримання дозволу на ввезення та митне оформлення імпортованої продукції.

Статтею 16 Закону [93] зазначається, що ввезення на митну територію України імпортованих харчових продуктів, продовольчої сировини і супутніх матеріалів допускається за умови виконання імпортером правил їх реєстрації та сертифікації. Імпортер зобов'язаний застерегти у зовнішньоекономічному контракті показники якості та безпеки імпортованих товарів, а державні структури — забезпечити за цим відповідний контроль.

На жаль, суб'єкти ЗЕД, які мають наміри імпортувати в Україну харчові продукти, продовольчу сировину та супутні матеріали, на етапі укладення зовнішньоторговельного контракту не закладають вимог до якості та безпеки зазначених товарів, що призводить до невикористаних затрат часу на отримання дозволів на випуск у вільний обіг, і, що найгірше — може призвести до зворотного вивезення товарів за межі України у разі відмови дозвільних структур у видачі документального підтвердження якості та безпеки.

Контроль за дотримання порядку ввезення харчових продуктів, продовольчої сировини та супутніх матеріалів на митну територію України статтею 17 Закону [93] покладено на Державну митну службу України, митні органи якої мають право здійснювати митне оформлення імпортованої продукції для вільного використання лише за наявності:

— сертифіката відповідності або свідоцтва про визнання в Україні іноземного сертифіката, виданого уповноваженим органом Держстандарту;

— ветеринарного дозволу на харчові продукти та сировину рослинного походження;

— карантинного дозволу на харчові продукти та сировину рослинного походження;

— маркування харчових продуктів і продовольчої сировини згідно з законодавством України.

Досі йшлося про порядок імпорту товарів суб'єктами ЗЕД. Фізичним особам дозволяється ввозити харчові продукти для особистого споживання, загальна кількість яких не перевищує законодавчо закріплених в Україні норм, без

подання відповідних дозвільних документів. Разом з тим, Законом України [92] зазначено, що імпорт сільськогосподарської продукції, що підпадає під визначення 1-24 груп Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності, громадянами на митну територію України у межах неторгового (туристичного) обороту у будь-яких обсягах без сертифіката встановленого зразка не дозволяється.

Таким чином, розглянуто дозволяє зробити висновок, що законодавчі вимоги України стосовно якості та безпеки харчових продуктів, продовольчої сировини та супутніх матеріалів носять комплексний характер.

Такий комплексний метод нетарифного регулювання визначає єдиний підхід цілої низки незалежних державних структур до визначення показників якості та безпеки імпортованих товарів. Контроль за порядком ввезення покладено на Держмитслужбу України. Сукупність складових державного регулювання якості та безпеки, комплексність впливу на отримання дозвільних документів як методу нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, утворює бар'єри щодо проникнення імпортованої продукції на внутрішній споживчий ринок та виконує протекціоністську роль стосовно вітчизняних товаровиробників.

Вимоги до пакування та маркування продукції, яка імпортується на внутрішній український ринок, мають законодавче закріплення та утворюють адміністративний нетарифний бар'єр на шляху ввезення в Україну продукції іноземного виробництва.

Розглядаючи вимоги до пакування та маркування слід керуватись тим, що «матеріали, які використовуються у процесі виробництва, зберігання, транспортування, реалізації, пакування та маркування харчових продуктів безпосередньо контактують з цими продуктами, але самі не придатні для споживання».

Постановою КМУ «Про удосконалення якості і безпеки харчових продуктів» [94] з 1 січня 1997 року заборонено пропуск на митну територію України та реалізацію товару, якщо на його упаковці (етикетках) відсутня відповідна інформація у доступній для сприйняття формі.

Маркування має здійснюватися державною мовою України та інформувати про:

- загальну назву харчового продукту;
- номінальну кількість харчового продукту в установленних одиницях виміру (маси, об'єму тощо);
- склад харчового продукту, якщо він виготовлений з кількох складників, із зазначенням переліку назв, використаних у процесі виготовлення інших продуктів харчування, харчових добавок, барвників, інших хімічних речовин або сполук;
- енергетичну цінність та дату виготовлення;
- строк придатності до споживання чи дату закінчення строку придатності до споживання;
- умови зберігання та умови використання;
- найменування та адресу виробника і місце виготовлення;
- відсоток сторонніх синтетичних (штучних) домішок;
- застереження щодо вживання харчового продукту дітьми, якщо він не є дитячим харчуванням, а підстави для такого застереження є.

Законодавчо заборонено [93] без дозволу Міністерства охорони здоров'я України подавати у маркуванні інформацію про лікувальні властивості харчових продуктів.

Державне регулювання імпорту харчових продуктів стосується не тільки самих продуктів, а також і пакувальних матеріалів, у які їх вміщено. Вимоги стосовно пакування та маркування законодавчо закріплені в Україні низкою документів. Майбутні імпортери харчових продуктів зобов'язані їх добре знати і про їх дотримання відповідним чином домовлятися з контрагентами угод про експорт до України харчових продуктів.

Таким чином, вимоги щодо пакувальних матеріалів та маркування товарів утворюють певний технічний бар'єр для проникнення на внутрішній ринок продуктів харчування іноземного виробництва.

Санітарно-гігієнічні вимоги, як метод регулювання імпорту продукції та адміністративного впливу на товари невітчизняного виробництва, передбачають оцінку можливого негативного впливу на здоров'я небезпечних факторів шляхом проведення досліджень харчових продуктів, достовірної сировини і супутніх матеріалів, у ході яких установлюються критерії безпеки у числовому вигляді з визначенням гранично допустимих рівнів вмісту шкідливих речовин. Проведене дослідження засвідчується відповідним документом — висновком державної санітарно-гігієнічної

експертизи щодо імпортованої партії товару. Документ визначає конкретні показники безпеки або шкідливості для людини небезпечних факторів у пред'явленому до експертизи товару.

Негативний висновок державного санітарно-гігієнічного органу зобов'язує імпортера провести утилізацію або знищення пред'явленого на експертизу товару за власний рахунок. Окрім того можливе повернення його, за окремим рішенням митного органу, первісному вантажовідправникові у режимі «транзит».

Експертиза на відповідність санітарно-гігієнічним вимогам національних стандартів та норм здійснюється уповноваженими органами Державної санітарно-епідеміологічної служби. Підставою для завершення митного оформлення імпортованої партії продукції є [59, 84, 92] гігієнічний висновок, який засвідчує відповідність товару санітарно-гігієнічним вимогам, нормам і правилам України та разом з сертифікатом відповідності приймається митними органами як дозвіл на випуск товару у вільний обіг на внутрішній національний ринок.

Для отримання гігієнічного висновку імпортер звертається до уповноваженого державного органу з мотивованою заявою за встановленою формою з додатками:

— зовнішньоекономічного контракту з додатками та специфікаціями, рахунків-фактур (інвойсів) на дану партію товару;

— сертифіката від виробника;

— сертифіката походження товару, виданого торгово-промисловою палатою країни експорту;

— сертифіката безпеки з даними про мікробіологічні показники, вміст токсичних елементів та пестицидів;

— етикетки або упаковки товару;

— документа, що засвідчує склад продукції та фізико-хімічні показники;

— висновку експертизи та даних лабораторних випробувань, якщо такі проводились в Україні;

— транспортних та товарно-супроводжувальних документів з позначками митних органів, що засвідчують факт ввезення товару в Україну.

Крім перелічених, можуть бути представлені додаткові

документи, що характеризують якісні показники імпортованої продукції.

Заявник, фірма-імпортер, несе юридичну відповідальність за достовірність відомостей, викладених у заяві та додатних документах.

У гігієнічному висновку державної санітарно-гігієнічної експертизи стосовно імпортованої продукції, засвідченому головним державним санітарним лікарем України, має бути зазначено:

— найменування імпортованої продукції, на яку видано висновок;

— реквізити експортера (виробника) продукції;

— перелік документів, які стали підставою для імпорту продукції в Україну (контракт, товарно-транспортні документи, сертифікати країни-експортера);

— нормативні документи, на підставі яких здійснювалась перевірка санітарно-гігієнічних показників імпортованого товару;

— висновок про можливість випуску/невипуску продукції у вільний обіг в Україні, що є підставою для завершення/незавершення митним органом процедури митного оформлення.

Строк дії гігієнічного висновку визначається у кожному окремому випадку та залежить від призначення продукції (наприклад, споживання чи переробка), її обсягів та висновку експертизи.

Таким чином, санітарно-гігієнічні вимоги утворюють державний технічний бар'єр для імпортованої продукції, який полягає в обов'язковому проведенні експертизи та отриманні дозвільного документа — гігієнічного висновку. Позитивний висновок є підставою для проведення процедури митного оформлення та випуску товару у вільний обіг на внутрішній ринок України.

Слід зауважити, що всі дослідження здійснюються за рахунок фірми-імпортера, що, у свою чергу, додатково підвищує вартість імпортованого товару та надає вітчизняним товаровиробникам певних цінових переваг стосовно товарів власного виробництва.

Фітосанітарний контроль як метод нетарифного регулювання імпорту товарів рослинного походження полягає у застосуванні системи заходів, спрямованих на охорону те-

риторії України від проникнення з-за кордону карантинних та інших небезпечних шкідників, хвороб рослин і бур'янів, що можуть завдавати значних збитків народному господарству України [97]. Фітосанітарний контроль в Україні здійснюється відповідно до вимог державних актів [59, 98, 99], які надають певних повноважень інспекторському складу фітосанітарної служби. Усі імпортовані товари рослинного походження діляться на три категорії:

— *підконтрольні об'єкти* — об'єкти, які входять до категорії підкарантинних матеріалів та об'єктів і контролюються спеціалістами Державної служби з карантину рослин;

— *підконтрольні матеріали* — матеріали, які входять до категорії підкарантинних матеріалів та об'єктів і підлягають карантинному догляду без супроводження фітосанітарними документами;

— *підкарантинні матеріали* — об'єкти та матеріали, які входять до категорії підкарантинних матеріалів та об'єктів, підлягають фітосанітарному контролю на державному кордоні та супроводжуються фітосанітарними документами.

До підконтрольних об'єктів належать:

— транспортні засоби, що надходять в Україну з інших країн;

— приміщення, де зберігаються імпортовані підконтрольні та підкарантинні матеріали.

До підконтрольних матеріалів належить тара, контейнери, промислові товари, вироби з шкіри, вовни, деревини, гофрокартону, пакувальні матеріали, вироби з рослинних матеріалів, що можуть бути носіями карантинних і небезпечних шкідників, хвороб рослин і бур'янів, продукти рослинного походження, які пройшли відповідну промислову переробку, а також цукор, багаж та промислові відправлення.

Найчисленнішу групу за кількістю товарів утворюють підкарантинні матеріали, до яких належить насіння та садивний матеріал, рослини та їхні частини, овочі, фрукти, бахчеві, продовольче, фуражне та технічне зерно, товари зі вмістом зерна, копра, тютюну, волокна бавовни та льону, лікарські рослини, сировина рослинного походження, крупи, борошно та вироби з них, какао-зерно та какао-боби, пряно-

щі, сушені овочі та фрукти, культури живих грибів, бактерій, вірусів, колекції комах та рослин, деревина та вироби з неї, фураж, живі квіти.

Отже, фітосанітарному контролю підлягає велика група імпортованих товарів, пакувальні матеріали, транспортні засоби та місця зберігання імпорту. Фітосанітарний контроль застосовується також до товарів, транспортних засобів, контейнерів, що переміщуються через територію України транзитом.

Усі перелічені об'єкти та матеріали підлягають обов'язковому знезараженню шляхом фумігації фахівцями державних інспекцій з карантину рослин відповідно до правил спеціальних методик.

Для отримання карантинного дозволу на імпорт, що є підставою для проведення митного оформлення, підприємство-отримувач звертається до Головної державної інспекції з карантину рослин України з заявою, в якій має бути зазначено назву підприємства-імпортера, його юридичну адресу, місце використання товару та його найменування і кількість, країну походження, назву прикордонного пункту ввезення. До заяви додаються контракт, погодження Державної комісії по охороні сортів рослин (у разі ввезення насінневого та садивного матеріалів), документ, що засвідчує оплату.

До аналогічних дій вдаються в разі оформлення транзиту вантажів, підконтрольних фітосанітарній службі, але звернення до державних органів здійснює уповноважена на це юридична особа.

Головна державна інспекція з карантину рослин має право відмовити в наданні карантинного дозволу на імпорт та на транзит підкарантинних та підконтрольних матеріалів у разі порушення суб'єктом ЗЕД карантинних вимог при здійсненні попередніх ввезень або, якщо товари походять з країн, що є карантинними для України. Дозвіл також не надається на насінневий та садивний матеріал, що не пройшов випробувань у Державній комісії України по випробуванню та охороні сортів рослин, або якщо відсутня згода на його ввезення Міністерства госпроду України.

У разі відсутності зауважень до можливого імпорту товару, Державна інспекція з карантину рослин відповідним

чином оформлює дозвільний документ — карантинний сертифікат окремо на кожну товарну партію.

На виконання вимог статті 18 Митного кодексу України [59] митні органи мають право завершити митне оформлення тільки за наявності позитивного висновку Державної інспекції з карантину рослин.

Слід зазначити, що державне регулювання імпорту товарів рослинного походження вимагає отримання декількох дозвільних документів від незалежних державних органів [89, 90, 92, 93, 94, 97, 98], що суттєво ускладнює отримання імпортером пакету дозвільних документів для проведення процедури митного оформлення. Крім того, за отримання дозволів сплачується відповідна плата, що підвищує вартість імпортованої продукції.

Ветеринарний контроль експортних та імпортних вантажів здійснюється відповідно до вимог Закону України «Про ветеринарну медицину» та Митного кодексу України [59, 100].

Постановою Кабінету Міністрів [101] затверджено Положення про регіональну службу державного ветеринарного контролю на державному кордоні та транспорті Державного департаменту ветеринарної медицини Міністерства агропромислового комплексу України.

Згідно з зазначеними документами даний вид контролю як метод нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, здійснює інспекторський склад регіональних служб державного ветеринарного контролю. Такому контролю підлягають усі види тварин, риба та рибопродукти, харчові продукти тваринного походження і харчові вироби з них, сировина тваринного походження, що призначена для переробки, готові харчові продукти тваринного походження, корми тваринного та рослинного походження, кормові добавки, штами мікроорганізмів, засоби захисту тварин, засоби ветеринарної медицини, а також інші продукти, предмети і матеріали, що можуть бути носіями збудників інфекційних захворювань тварин.

Законом України «Про ветеринарну медицину» визначено терміни і поняття, які застосовуються у разі здійснення ветеринарного контролю, серед яких основними, на думку автора, є такі:

— ветеринарно-санітарна експертиза — експертиза продуктів і сировини тваринного походження, а на ринках та-

кож і продуктів рослинного походження, що призначаються для харчування людей, годівлі тварин і подальшої переробки;

— готові харчові продукти тваринного походження — консерви м'ясні, м'ясо-рослинні та рибні, сири, масло вершкове, маргарин, жири, сухе молоко, продукти дитячого харчування, ковбасні вироби, м'ясні концентрати тощо;

— епізоотія — поширення заразних захворювань тварин за відносно короткий проміжок часу на значній території;

— корми рослинного походження — зерно фуражне, комбікорми, кормові суміші, макуха, проти, коренеплоди, бульбоплоди, сіно, сінаж, солома тощо;

— корми тваринного походження — борошно м'ясне, риб'яче, кров'яне та кісткове, сухі, комбіновані та живі корми для риб тощо;

— продукти тваринного походження — м'ясо і м'сопродукти, молоко і молокопродукти, яйця, яечний порошок, меланж, рибопродукти, мед та інші продукти бджільництва тощо;

— сировина тваринного походження — шкіра, вовна, волос, щетина, хутро, пух, пір'я, залози внутрішньої секреції, їх виділення, кишки, роги, копита, кістки, кокони шовковицка, яєчна маса для переробки, тваринні жири, легені, печінка, інші м'якушеві субпродукти, жовч, кров, воцина тощо.

У разі імпорту, експорту та транзиту зазначені товари підконтрольні службі ветеринарної медицини, а митне оформлення вантажів зазначених митних режимів може бути завершене тільки за наявності позитивного документального висновку служби ветеринарної медицини. Оформлення перевезень вантажів тваринного походження, дозволів на ввіз, вивіз та транзит, забезпечення транспортом покладається на власників вантажів — експортерів, імпортерів чи агентів-експедиторів у разі оформлення транзитних перевезень територією України.

Дозвіл на імпорт товарів, що підконтрольні службі ветеринарного контролю, надається тільки з урахуванням епізоотичного стану країни-експортера та за наявності ветеринарного сертифіката країни-експортера [102].

Інспектори Держветконтролю проводять огляд підконтрольних вантажів, що переміщуються через митний кордон України, місць їх зберігання, а також транспортних за-

собів, на яких вони переміщуються. Пропуск вантажів через митний кордон може здійснюватись тільки за погодженням з Державним департаментом ветеринарної медицини. У разі виявлення порушень ветеринарних вимог, неправильного оформлення ветеринарних документів, виявлення в них розбіжностей щодо кількості, якості, маси та упаковки дозволяється припинити або тимчасово заборонити перевезення вантажів.

Отже, ветеринарний контроль як метод нетарифного регулювання також ускладнює процедуру здійснення зовнішньоторговельних операцій. У разі імпорту вантажів, підконтрольних Департаменту ветеринарної медицини, їх випуск у вільний обіг можливий тільки за умови пред'явлення митному органу ветеринарного свідоцтва або ветеринарного сертифіката.

Контроль за охороною навколишнього середовища здійснює Державна екологічна інспекція Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки України [103]. Контролю підлягають транспортні засоби та товари, що містять промислову сировину, відходи виробництва, хімічні сполуки, токсичні, хімічні, радіологічні та інші небезпечні речовини. Мета даного виду контролю — гарантування екологічної безпеки населення і навколишнього середовища України. Слід зазначити, що у разі імпорту сільгосппродукції 1-24 групи товарів згідно з ТН ЗЕД [92] також здійснюється екологічний контроль на відповідність національним нормам.

Державним актом [104] визначено перелік пунктів пропуску через державний кордон, в яких здійснюється екологічний контроль, та розмір зборів, пов'язаних з його проведенням. Крім зазначених 1-24 груп товарів, екологічному контролю підлягають¹:

— промислова сировина товарних груп 25, 26, 27, 41, 43, 44 згідно з ТН ЗЕД;

— хімічні сполуки, небезпечні хімічні речовини, відходи товарних груп 26, 28, 29, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 47, 50, 51, 52, 53, 55, 63, 68, 70, 72, 74, 75, 76, 78, 79, 80, 81 згідно з ТН ЗЕД;

1 Наведено тільки коди товарних груп. Як довідковим матеріалом слід керуватися відповідними постановами КМУ [104, 105, 107].

— засоби захисту рослин, стимулятори їхнього росту, добрива товарних груп 31, 38 згідно з ТН ЗЕД;

— мисливські трофеї за товарною групою 05 згідно з ТН ЗЕД.

Таким чином, значна кількість товарних груп підпадає під дозвільну систему Державної екологічної інспекції в разі здійснення суб'єктами ЗЕД експортних, імпорتنних та транзитних операцій.

Уряд України, на виконання міжнародних зобов'язань щодо рекомендацій Базельської конвенції про контроль за транскордонними перевезеннями небезпечних відходів та їх видаленням, ухвалив відповідну постанову [105, 106], якою затвердив категорії небезпечних товарів у разі здійснення імпорту, експорту та транзиту. В разі транскордонного перевезення застосовується система контролю двох рівнів:

— «червоного», який стосується Червоного переліку відходів, контроль за якими передбачає подання до екологічної інспекції повного пакета документів на дану партію вантажів;

— «жовтого», який стосується Жовтого переліку відходів, контроль за якими здійснюється за неповним пакетом документів та передбачає спрощений порядок їх розгляду.

Відходи, які не включено до Червоного або Жовтого переліків, підлягають контролю, передбаченому для відходів, включених до Червоного переліку.

У разі вивезення відходів за межі України для переробки або утилізації підприємство-експортер звертається до екологічної інспекції з заявою та пакетом додаткових документів, на підставі яких у залежності від «кольору» відходів, офіційно повідомляються відповідні державні органи країн імпорту та транзиту. Пакет документів, загалом, має містити:

— відомості про походження і склад відходів, протоколи лабораторних досліджень;

— інформацію стосовно особи, відповідальної за утилізацію чи переробку;

— опис шляху транспортування;

— зовнішньоекономічний контракт між експортером та імпортером.

Для відходів, віднесених до Червоного переліку, додатково подаються документи, що засвідчують фінансові гарантії переробника щодо покриття вартості можливого реекспорту відходів та документ, який підтверджує страхування перевезення.

Крім цього, мають бути виконані певні умови щодо пакування, маркування, транспортування та оформлення документа на перевезення. У контракті мають бути застережені відповідні зобов'язання контрагентів угоди стосовно екологічно безпечної утилізації або переробки.

Тільки за таких умов експорт буде дозволено.

Імпорт відходів в Україну здійснюється за наявності письмового дозволу екологічної інспекції, який надається після розгляду відповідних документів, аналогічних тим, що представляються у разі експортних операцій.

Транзитні перевезення відходів через територію України здійснюються на підставі письмової згоди екологічної інспекції, а тара, маркування і вид транспорту мають відповідати вимогам міжнародних норм, стандартів і практики.

Стосовно експорту брухту чорних і кольорових металів — вимоги окремі. Контроль за їх дотриманням покладено на екологічну інспекцію [107].

Отже, екологічний контроль здійснюється шляхом розгляду відповідних документів, огляду вантажів та транспортних засобів, аналізу проб та зразків, проведення обліку, на підставі чого видається документ, що дозволяє або забороняє відповідні операції.

Таким чином, експортно-імпортні та транзитні операції з певними групами товарів підпадають під дію адміністративних нетарифних державних заходів, що здійснюються відповідними структурами Мінекобезпеки. Підставою для митного оформлення є дозвільний документ, який видається після представлення суб'єктом ЗЕД певного пакета документів та проведення належних досліджень.

Контроль за переміщенням наркотиків як метод нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності запроваджено в Україні Законом [108], що визначив основні правила обігу наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів. На державному рівні визначено порядок видачі дозвільних документів-сертифікатів

на ввезення в Україну та вивезення з неї зазначених медичних препаратів [109].

Сертифікати на переміщення наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів видаються на кожну окрему партію уповноваженим органом — Комітетом з контролю за наркотиками при Міністерстві охорони здоров'я України. Положення про видачу сертифікатів визначає, що вона здійснюється після розгляду пакета документів, який вміщує:

- заяву на бланку підприємства на ім'я голови Комітету, в якій зазначається мета ввезення, назви та реквізити імпортера та експортера, назва та кількість продукції, її лікарські форми, назва підприємства-виробника, найменування та кількість одиниць тари, вид транспорту, назва пункту пропуску на державному кордоні України, через який планується ввезення, тощо;

- рахунок-фактуру, транспортні та митні документи, що містять відомості про кількість наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів;

- нотаріально засвідчену копію зовнішньоекономічного контракту, згідно з яким імпортуються зазначені препарати;

- свідоцтво Бюро реєстрації лікарських засобів Міністерства охорони здоров'я України про реєстрацію препаратів, які планується імпортувати в Україну;

- сертифікат якості на препарати з зазначенням терміну їхньої придатності;

- зобов'язання підприємства-імпортера про використання препаратів тільки для заявлених цілей.

Зазначений перелік документів подається на розгляд при плануванні імпорту препаратів, що попередньо зареєстровані в Україні. Якщо планується імпорт препаратів не зареєстрованих в Україні, перелік документів суттєво змінюється і вирішальне значення має лист-клопотання Бюро реєстрації лікарських засобів, у якому обґрунтовується потрібність ввезення цих препаратів.

У разі експорту наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів до Комітету з контролю за наркотиками також подаються відповідні документи, зміст яких має певні особливості, пов'язані з властивостями товару.

Представлений митним органам відповідним чином оформлений сертифікат на ввезення чи вивезення [109], є підставою для проведення митного оформлення.

Отже, контроль за переміщенням наркотиків, як метод нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності стає суттєво жорсткішим через потребу звернення суб'єкта ЗЕД до Комітету з контролю за наркотиками при МОЗ України з відповідним пакетом документів. Лише після їх розгляду видається сертифікат, що є підставою для проведення митного оформлення.

Слід також зазначити, що перелік наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів затверджено наказом Комітету з контролю за наркотиками при Міністерстві охорони здоров'я України [110].

Контроль за ввезенням лікарських засобів та імунобіологічних препаратів, нової медичної техніки також входить до державного комплексу нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Закон України «Про лікарські засоби» [111] визначає порядок імпорту та експорту лікарських засобів, якими є «речовини або їх суміші природного, синтетичного чи біотехнологічного походження, які застосовуються для запобігання вагітності, профілактики, діагностики та лікування захворювань людей або зміни стану і функцій організму». До лікарських засобів належать: діючі речовини (субстанції); готові лікарські засоби (лікарські препарати, ліки, медикаменти); гомеопатичні засоби; засоби, які використовуються для виявлення збудників хвороб, а також боротьби із ними або паразитами; лікарські косметичні засоби та домішки до харчових продуктів. Вони мають бути зареєстровані в Україні, а на кожну товарну партію — оформлений сертифікат якості підприємства-виробника. Безпосередній контроль за ввезенням на митну територію України лікарських засобів здійснюється Державною інспекцією з контролю якості лікарських засобів.

Аналогічні обмеження застосовуються в разі ввезення імунобіологічних препаратів (коди ТН ЗЕД 30.02; 30.02 20000; 30.02 39000), імпорт яких можливий лише за наявності державної реєстрації в Комітеті з питань імунобіологічних препаратів Міністерства охорони здоров'я [112].

Одним з державних заходів здійснення нетарифного регулювання, є комплексність, на що направлено низку Указів Президента України [238, 239], Постанову Кабінету Міністрів України [240], накази Міністерства охорони здоро-

в'я України [241, 242]. При МОЗ України створено Національне агентство з контролю за якістю та безпекою продуктів харчування, лікарських засобів та виробів медичного призначення (НАЗК). Агентство стало правонаступником:

- Координаційного експортного комітету з питань якості та безпеки продуктів харчування;
- Комітету з питань гігієнічного регламентування;
- Комітету з питань імунобіологічних препаратів;
- Комітету з нової медичної техніки;
- Фармакопейного комітету;
- Бюро реєстрації лікарських засобів;
- Державної інспекції з контролю якості ліків.

Таким чином, НАЗК поглинуло сім підрозділів, що були підпорядковані Міністерству охорони здоров'я, та взяло на себе виконання їхніх функцій, пов'язаних з видачею дозвільних документів, що є підставою для перетину митного кордону та проведення митного оформлення імпорту.

— Повноваження та порядок здійснення контрольних заходів визначено у відомчих наказах НАЗК [243, 244, 245], де зазначено, що НАЗК надає дозволи на ввезення на митну територію України *незарєстрованих* в Україні імунобіологічних препаратів, біоматеріалів, у тому числі дослідних зразків біологічних препаратів та хімічних речовин, медичної техніки, виробів медичного призначення та лікарських засобів.

— Ввезення на митну територію України *зарєстрованих* в Україні лікарських засобів, коди за ТН ЗЕД 29.04-29.09, 29.12-29.42 (що використовуються у фармацевтичній промисловості); товарів за кодами 30.02.90.300, 30.03-30.05, 30.06.30.000, 30.06.60 (крім ветеринарних препаратів) здійснюється на підставі ліцензії, що видається МЗЕЗ-торгом за погодженням з Держкоммедбіопромом.

— Ввезення на митну територію України харчових добавок (ХД), біологічно-активних добавок (БАД), спеціальних харчових продуктів (СХП) здійснюється за наявності документів, виданих НАЗК:

сертифікатів здоров'я, що видаються на кожну партію ХД, БАД, СХП, і є підставою для використання їх в Україні, а також для здійснення їх експорту;

одноразових дозволів на ХД, БАД, СХП, що ввозяться на митну територію України для реєстрації та сертифікації,

експонування на виставках та ярмарках, особистого використання фізичними особами, у виключних випадках для ліквідації наслідків стихійного лиха, катастроф, тощо. Введенню підлягають ХД, БАД, СХП *тільки тієї кількості, і того виробника*, що зазначено у Сертифікаті здоров'я або в одноразовому дозволі.

— Медична техніка (МТ) та вироби медичного призначення (ВМП), *що не зареєстровані та не сертифіковані* в Україні можуть увозитись на митну територію України без права реалізації та використання в медичній практиці після отримання одноразового дозволу НАЗК для проведення реєстрації, перереєстрації та сертифікації, експонування на виставках, ярмарках тощо.

— У разі надання гуманітарної допомоги або за певних обставин (стихійне лихо, катастрофа тощо) МТ та ВМП, *що не зареєстровані та не сертифіковані* в Україні, можуть увозитись на митну територію України з метою застосування в медичній практиці лише після проведення державної експертизи їхньої якості та безпеки на підставі одноразового дозволу НАЗК.

Митні органи мають повноваження завершувати процедуру митного оформлення імпорту лікарських засобів, імунобіологічних препаратів та медичної техніки лише за наявності документа, що засвідчує державну реєстрацію того чи іншого препарату. Такими є Сертифікат здоров'я або одноразовий дозвіл, виданий НАЗК.

Експортний контроль, як метод нетарифного регулювання забезпечує державне регулювання експорту, імпорту та транзиту озброєння, військової і спеціальної техніки, а також окремих видів сировини, матеріалів, устаткування і технологій, що можуть бути використані для виробництва озброєнь. Цей вид контролю забезпечує виконання міжнародних зобов'язань України стосовно нерозповсюдження зброї масового знищення, засобів її доставлення, а також обмежень розповсюдження звичайних озброєнь.

Вимоги та положення про здійснення експортного контролю введено в дію Указом Президента України [113]. Окремими законодавчими актами визначено переліки товарів, які підлягають експортному контролю в Україні [114, 119], а повноваження стосовно видачі дозволів на здійснення експорту, імпорту та транзиту зазначених товарів надано Де-

ржавній службі експортного контролю України. Цією службою розроблено інструкцію про порядок отримання та використання дозволів на право здійснення вивезення, ввезення та транзиту товарів, що відповідно до законодавства підлягають або не підлягають експортному контролю [120], а також визначено основні засади взаємодії з органами Державної митної служби України.

Безпосередньо в митних органах у разі проведення митного оформлення товарів, що підлягають експортному контролю, керуються положеннями наказу митної служби, який визначає порядок пропуску через митний кордон України та митного оформлення зазначених товарів [121].

Особливість застосування даного методу національного нетарифного регулювання полягає у тому, що суб'єкт ЗЕД має заздалегідь, у період планування зовнішньоекономічної операції, подати до Державної служби експортного контролю певний пакет документів, що підлягає експертній оцінці фахівцями служби і є підставою для видачі дозволу на здійснення експорту, імпорту або транзиту. Особливості митного оформлення товарів визначено у [121]. Вони полягають в обов'язковому представленні до митного органу не менше ніж за три доби до початку процедури митного оформлення дозволу служби експортного контролю. Крім того, подаються зовнішньоекономічний контракт, товарні та транспортні документи. Митне оформлення товару на підставі дозволу здійснюється в межах загальної кількості товару, зазначеної в ньому та у термін, ним визначений. Служба експортного контролю обирає митний орган, у якому слід здійснити митне оформлення. У разі необхідності проведення митного оформлення в іншому митному органі, ніж зазначено у дозволі, потрібна домовленість між цими митними органами, а в окремих випадках — згода Державної митної служби України.

Цей метод нетарифного регулювання, в першу чергу, потребує витрат часу суб'єкта ЗЕД на отримання дозволу на здійснення зовнішньоекономічної операції. По-друге — підготовки відповідного пакета документів для подання до Державної служби експортного контролю та митних органів. По-третє, у разі потреби, — отримання згоди на проведення процедури митного оформлення в Державній митній службі України. Результати митного оформлення потребують окремого обліку в митних органах.

Державне регулювання експорту, імпорту алкогольних напоїв та тютюнових виробів запроваджене в Україні Указом Президента від 23.06.95 за № 469 та є одним із засобів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі даними видами товарів. Законодавче закріплення цього напрямку державного регулювання знайшло своє відображення у Законі України [122], яким визначено, що експортно-імпортні операції зі спиртом етиловим, коньячним і плододивом може здійснювати лише суб'єкт ЗЕД державної форми власності, що має спеціальні повноваження Кабінету Міністрів. Процедура митного оформлення здійснюється на підставі ліцензії МЗЕЗторгу України.

Обмеження щодо зовнішньоторговельних операцій (за формою власності) не стосуються експортно-імпортних операцій алкогольних напоїв та тютюнових виробів, які можуть здійснювати всі суб'єкти ЗЕД, незалежно від форм власності. Митні органи виконують процедуру митного оформлення на підставі ліцензії МЗЕЗторгу України.

Додаткові державні заходи стосовно регулювання реалізації етилового спирту та алкогольних напоїв викладено в Указі Президента від 08.05.98 [123]. Вони полягають у тому, що «підприємства-виробники відвантажують на експорт спирт етиловий та алкогольні напої за умови охорони і супроводження товару підрозділами митних органів або за наявності внесеної грошової застави».

Особливості нетарифного регулювання імпорту алкогольних напоїв та тютюнових виробів полягають у попередньому декларуванні партії таких товарів митниці призначення. Суб'єкт ЗЕД — імпортер попередньо сплачує всі платежі, які слід сплатити за вантажною митною декларацією при випуску товарів у вільний обіг на внутрішній споживчий ринок України. Підставою для пропуску через митний кордон України алкогольних напоїв та тютюнових виробів для митного оформлення у митниці призначення є наявність, оформленої відповідним чином попередньої вантажної митної декларації з позначкою про сплату належних митних платежів [124].

Таким чином, державне регулювання зовнішньоторговельних операцій з алкогольними напоями та тютюновими виробами має певні національні особливості, а саме:

— експорт спирту етилового, коньячного і плодового може здійснювати суб'єкт ЗЕД державної форми власності за наявності повноважень Кабінету Міністрів України;

— експортно-імпорتنі операції з алкогольними напоями підлягають ліцензуванню;

— пропуск через митний кордон України алкогольних напоїв та тютюнових виробів здійснюється на підставі проведення попереднього декларування зі сплатою належних митних платежів, відповідно до режиму імпорту товарів.

Контроль за експортом брухту і відходів чорних та кольорових металів як метод нетарифного регулювання зовнішньоторговельних операцій суб'єктів ЗЕД України спрямований на захист національних інтересів держави та впорядкування діяльності підприємств. Регулювання зовнішньоекономічної операції, пов'язаної з товарами даного виду, здійснюється на підставі постанови Кабінету Міністрів України, яка визначила в ролі контролюючих структур органи Держкомстандарту України, підрозділи Державної екологічної інспекції Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки, митні органи України [125].

Однією з підстав проведення процедури митного оформлення є експертний висновок територіального органу Держстандарту України [126], що оформлюється на кожен експортну партію брухту або відходів чорних та кольорових металів за результатами досліджень зразків товарів, призначених для експорту.

Державна екологічна інспекція Мінекобезпеки також контролює експортні партії зазначених груп товарів. У разі отримання позитивного висновку за результатами перевірки видає експортеру сертифікат екологічного контролю, який приймається митними органами як підстава для проведення процедури митного оформлення [127].

Слід зазначити, що Постановою Кабінету Міністрів України [125] визначено особливості експорту брухту кольорових металів як давальницької сировини. Експорт брухту можливий для виготовлення з нього готової продукції електротехнічного призначення, яка не виготовляється в Україні.

Митні органи вилучають як підставу для проведення процедури митного оформлення експорту брухту та відходів чо-

рних і кольорових металів, експертний висновок Держстандарту та сертифікат екологічного контролю. У разі потреби, з метою перевірки відомостей, заявлених у наданих експортером документах, на відповідність характеристикам товару, митні органи уповноважені відбирати проби для проведення досліджень у спеціалізованих митних лабораторіях. У такому разі додатковим документом для завершення процедури митного оформлення є експертний висновок митної лабораторії, в якому визначається відповідність результатів досліджень відомостям, наведеним у зовнішньоекономічному контракті, товаро-супроводжувальних документах, експертному висновку та сертифікаті екологічного контролю.

Контроль за експортом злиwkів кольорових металів та їх сплавів здійснюється у відповідності до вимог спільного Наказу Мінпромполітики України та Держмитслужби України від 03.11.99 за № 382/703.

В основу цього наказу покладено вимоги статті 9 Закону України «Про металобрухт» та потребу посиленого контролю за відповідністю злиwkів кольорових металів та їх сплавів, що експортуються, міжнародним та національним стандартам країн імпорту.

Митному органу має бути пред'явлено відповідний сертифікат якості, виданий уповноваженими лабораторіями. В ньому зазначається найменування підприємства-виробника (найменування та товарний знак виробника), номер та дата видачі атестата про акредитацію лабораторії, марка сплаву, код товару за ТН ЗЕД, номер плавки, маса партії, хімічний склад плавки, дата виготовлення, позначення стандарту. В разі потреби, зазначаються додаткові умови.

Гемологічний контроль здійснюється в Україні у відповідності до Закону «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними» [128].

Контролюючим органом визначено Державний гемологічний центр, який уповноважено проводити незалежну позавідомчу експертизу вартості та якості дорогоцінного, напівдорогоцінного та декоративного (граніт, габро, мармур та інше) каміння у виробках та сировині. За результатами експертизи гемологічний центр видає експортеріві експертний висновок, форму і зміст якого встановлено Міністер-

ством фінансів України. Водночас Державний гемологічний центр уповноважено [129] оцінювати вартість природного каменю та видавати щодо цього відповідне свідоцтво.

Експорт дорогоцінного, напівдорогоцінного, природного каменю та виробів з нього можливий за умови подання експортером до митного органу експертного висновку та свідоцтва про оцінку вартості, що є підставою для проведення процедури митного оформлення.

Спеціальні санкції МЗЕЗторгу України застосовуються до суб'єктів ЗЕД України та іноземних суб'єктів господарської діяльності на підставі вимог статті 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [45] та, як метод нетарифного регулювання, передбачають два види впливу — індивідуальний режим ліцензування та тимчасове припинення зовнішньоекономічної діяльності.

Перший режим застосовується до суб'єктів згідно зі ст. 7 Закону, яка передбачає економічні заходи оперативного регулювання ЗЕД в Україні у разі порушення вимог валютного законодавства, режимів здійснення зовнішньоекономічних операцій, антимонопольного законодавства, законодавства щодо недобросовісної конкуренції, обмеження реекспорту, заборони демпінгу тощо. Суб'єкт ЗЕД, до якого застосовано цей режим, мусить отримати індивідуальний письмовий дозвіл МЗЕЗторгу на здійснення кожної окремої зовнішньоекономічної операції [130]. Подавати до МЗЕЗторгу документи щодо застосування до суб'єкта ЗЕД цього виду режиму мають право правоохоронні, митні та податкові органи. Крім того, додатково представляються документи, що свідчать про порушення вимог законодавства, яке регулює зовнішньоекономічну діяльність.

Вводиться та скасовується режим індивідуального ліцензування відповідним наказом МЗЕЗторгу, що доводиться до всіх зацікавлених державних органів та суб'єкта ЗЕД.

Тимчасове припинення зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта ЗЕД здійснюється МЗЕЗторгом України на підставі офіційних подань правоохоронних, митних або податкових органів України та передбачають позбавлення українських та іноземних суб'єктів права займатися зовнішньоекономічною діяльністю. Така санкція застосовується за наявності порушень податкового, валютного, митного та

іншого законодавства, що стосується діяльності у сфері ЗЕД, а також у разі виявлення валютних цінностей, розміщених за межами України з порушенням чинного законодавства. Крім того, припинення зовнішньоекономічної діяльності може застосовуватись у зв'язку з діями, які шкодять економічній безпеці України.

Таким чином, спеціальні санкції МВЕЗторгу України як метод адміністративного нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності можуть застосовуватись до суб'єктів ЗЕД України та іноземних суб'єктів господарської діяльності шляхом ускладнення кожної експортно-імпоротної операції (ліцензування) або тимчасового призупинення зовнішньоекономічних операцій як надзвичайного заходу.

Розглянутий перелік технічних бар'єрів як сукупність методів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності далеко не повний та пов'язаний з появою нових законодавчих актів, які поповнюють перелік державних структур, що здійснюють контрольні функції стосовно вантажів, що є предметом експортно-імпорتنних операцій.

Переміщення валюти банківськими установами через митний кордон України відбувається за індивідуальною ліцензією Національного банку України [173], запровадженою Декретом Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», яка є підставою для здійснення митного оформлення експортно-імпорتنних операцій з готівковою валютою.

Міністерство фінансів України має повноваження на видачу суб'єктам ЗЕД ліцензії на ввезення цінних паперів [174], яка є підставою для проведення митного оформлення.

Вивезення культурних цінностей за межі України здійснюється на підставі погоджень, які видаються закладами Міністерства культури України [164].

Ввезення-вивезення мисливської, спортивної, пневматичної, газової та холодної зброї регулює дозвільна система Міністерства внутрішніх справ, яка надає на кожну експортно-імпорتنу операцію окремі дозволи, що є підставою для проведення митного оформлення.

Експорт, імпорт, оптова та роздрібна торгівля аудіовізуальними товарами та примірниками фонограм також регулюється державою та здійснюється на підставі дозвільного

документа — атестату, який видається МЗЕЗторгом України [171]. На кожну партію товарів слід також отримати погодження Державного агентства з авторських і суміжних прав [172].

Кількість документів, необхідних для проведення митного оформлення, є одним із методів нетарифного регулювання, який висуває певні додаткові вимоги, обов'язкові для виконання суб'єктами ЗЕД у разі здійснення експортно-імпорتنних операцій.

Статтею 25 Митного кодексу України [59] передбачається, що суб'єкти ЗЕД у разі переміщення товарів через митний кордон України «зобов'язані в належних випадках надавати митниці необхідні для митного контролю документи», перелік та порядок представлення яких визначається Держмитслужбою України.

Поданням необхідних документів виконується одна з вимог статті 22, яка визначає форми митного контролю.

Однією з ознак, за якими можна класифікувати документи, потрібні для проведення митного оформлення, є напрям переміщення вантажів — «експорт», «імпорт», «транзит».

Можна визначити мінімальний перелік документів, який обов'язково подається до митного органу при здійсненні процедури митного контролю. Узагальнений перелік таких документів представлено в таблиці 8.1. У колонках 3, 4, 5 знаком «+» позначено документи, що є підставою для проведення митного оформлення, а у колонці 6 позначено номери документів, якими їх запроваджено.

Таблиця 8.1

**Перелік документів,
необхідний для проведення митного оформлення**

№ з/п	Назва документа	Екс-порт	Ім-порт	Тран-зит	Регулюючий документ
1	2	3	4	5	6
1	Вантажна митна декларація	+	+	+	131, 132, 133, 134
2	Довідка про проведення декларування валютних цінностей	+	+		135

Гл. 8 Особливості нетарифного регулювання...

№ з/п	Назва документа	Екс-порт	Ім-порт	Тран-зит	Регулюючий документ
1	2	3	4	5	6
3	Довідка ДПА про код платника податку	+	+		136
4	Облікова (акредитаційна) картка суб'єкта ЗЕД	+	+		137
5	Зовнішньоекономічний контракт	+	+		45, 138
6	Товаросупроводжувальні документи на партію товару: - транспортні накладні (СМР, залізнична або авіаційна накладна, коносамент); - комерційні документи (рахунок-фактура, інвойси, рахунок-проформа)	+	+	+	44, 45, 53, 107, 131, 138, 140
7	Платіжні документи, підтверджуючі сплату митних платежів	+	+	+	139, 140, 141, 142
8	Простий вексель: - на суму податку на додану вартість; - на суму мита при оформленні інвестицій; - на суму мита, податку на додану вартість при оформленні операцій з давальницькою сировиною		+		143, 144
9	Гарантійне зобов'язання про термін операції з давальницькою сировиною	+			143
10	Сертифікат про походження товарів		+		65-78, 145, 146
11	Довідка-розрахунок митної вартості	+	+		53
12	Документи, підтверджуючі фінансові гарантії	+	+	+	148, 149, 150, 151, 152

№ з/п	Назва документа	Екс-порт	Ім-порт	Тран-зит	Регулюючий документ
1	2	3	4	5	6
13	Документ контролю доставки або книжка МДП	+	+	+	153, 154, 155
14	Акцизна або попередня декларація		+		124, 156, 157
15	Попереднє повідомлення	+	+		158
16	Ліцензія МЗЕЗторгу на товари, що підлягають ліцензуванню у поточному році	+	+		Постанова КМУ
17	Картка реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного договору (контракту)	+	+		147, 159
18	Разова (індивідуальна) ліцензія на зовнішньоекономічну операцію	+	+		45, 160
19	Індивідуальна ліцензія на здійснення резидентами майнових інвестицій за кордоном	+			161, 162
20	Інформаційне повідомлення про внесення іноземної інвестиції		+		163
21	Фітосанітарний сертифікат, карантинний сертифікат	+	+	+	59, 97, 98, 99
22	Ветеринарний сертифікат	+	+	+	100, 101, 102
23	Санітарно-гігієнічний висновок		+		92, 93, 94
24	Дозвіл служби екологічного контролю	+	+	+	103, 104, 105, 106, 107, 127

Гл. 8 Особливості нетарифного регулювання...

№ з/п	Назва документа	Експорт	Імпорт	Транзит	Регулюючий документ
1	2	3	4	5	6
25	Дозвіл Урядової комісії з експортного контролю або погодження ДСЕК	+	+	+	113-121
26	Дозвіл Міністерства культури	+	+		164
27	Експертний висновок Державного гемологічного центру при Міністерстві фінансів України	+			128, 129
28	Сертифікат якості Державної хлібної інспекції Держагропрому	+			165, 166
29	Сертифікат відповідності або свідоцтво про визнання		+		45, 88, 89, 90, 91, 92
30	Експертний висновок територіального органу Держстандарту	+			107, 127
31	Сертифікат Комітету по наркотиках	+	+	+	108, 109, 110
32	Довідка Національного агентства України з реконструкції та розвитку		+		167, 168
33	Погодження на ввезення-вивезення озоноруйнуючих речовин та продукції, що їх містить	+	+		95, 96
34	Заявка-розрахунок на придбання марок акцизного збору	+			169, 170
35	Атестат на аудіовізуальні товари та примірники фонограм	+	+		171
36	Індивідуальна ліцензія Нацбанку України на переміщення валюти	+	+		173

№ з/п	Назва документа	Екс-порт	Ім-порт	Тран-зит	Регулюючий документ
1	2	3	4	5	6
37	Ліцензія Мінфіну на ввезення цінних паперів		+		174
38	Одноразовий дозвіл на ввезення ХД, БАД, СХП, ВМП, МТ		+		237-245
39	Погодження Державного агентства з авторських і суміжних прав	+	+		172
40	Сертифікат здоров'я	+	+		237-245
41	Ліцензія МВЕЗТоргу, погоджена з Держкоммедбіопромом на ввезення зареєстрованих лікарських засобів	+	+		237-245
42	Рішення Комісії Кабінету Міністрів України				194, 195
43	Дозвіл Нацбанку України про продовження терміну повернення валютної виручки, терміну здійснення бартерної операції	+	+		191, 192
44	Свідоцтво про допущення транспортного засобу до перевезення вантажів під митним контролем	+	+	+	177, 178
45	Довідка управління сільського господарства та продовольства облдержадміністрації	+			175, 176
46	Дозвіл МВС на ввезення зброї		+		187, 188
47	Заклучення торгово-промислової палати про вихід готової продукції з давальницької сировини	+	+		179, 180

№ з/п	Назва документа	Експорт	Імпорт	Транзит	Регулюючий документ
1	2	3	4	5	6
48	Позитивний висновок експертизи з енергозбереження		+		220
49	Лист-узгодження для проведення митного оформлення не за місцем акредитації суб'єкта ЗЕД	+	+		193

Примітки:

1. Знак "+" означає необхідність подання відповідного документа митним органам.

2. Регулюючі документи (номери у колонці 6 таблиці) зазначені у загальному переліку літератури.

3. ХД – харчові добавки; БАД – біологічно-активні добавки; СХП – спеціальні харчові продукти; ВМП – вироби медичного призначення; МТ – медична техніка.

Документи з 1 по 6 обов'язково подаються до митного органу в разі оформлення вантажів у режимі «експорт» та «імпорт». Решта документів із загального переліку (з 7 по 49) подається в залежності від виду товару або особливостей державного регулювання експортно-імпортних операцій. Найбільше документів стосується митного оформлення імпортних вантажів, що свідчить про державні протекціоністські заходи, спрямовані на захист вітчизняного внутрішнього ринку від проникнення товарів іноземного виробництва. Водночас кількість документів, потрібних для проведення експортних операцій, не набагато менша, що свідчить про певні державні обмеження експорту деяких товарів.

Найменше дозвільних документів вимагається у разі здійснення транзитних перевезень.

Попри все це потрібні документи можна групувати за кодами товарів. Розглянемо це на декількох прикладах.

У разі митного оформлення імпорту товарів 1-24 товарних груп згідно з ТН ЗЕД, крім обов'язкових документів, таких як вантажна митна декларація, зовнішньоекономічний контракт, товарні (комерційні) та транспортні документи, документи, що засвідчують сплату митних платежів,

довідки податкової адміністрації про код платника податку слід подати додатково:

- санітарно-гігієнічний висновок;
- сертифікат відповідності або свідоцтво про визнання;
- ветеринарний сертифікат;
- фітосанітарний сертифікат;
- сертифікат походження товару;
- довідку-розрахунок митної вартості (у разі потреби).

Крім того, на вантажній митній декларації та товаросупровідних документах мають бути позначки, які засвідчують проходження даною партією товару радіологічного, екологічного та інших видів контролю.

У разі оформлення давальницької сировини та готової продукції, окрім обов'язкових документів для митного оформлення представляються додаткові, а саме:

— технологічна схема переробки давальницької сировини, яка є невід'ємною частиною зовнішньоекономічного контракту;

— вексель на сплату мита, податку на додану вартість або письмове зобов'язання про своєчасне ввезення-вивезення готової продукції;

— акт прийому-передачі давальницької сировини;

— контракт щодо купівлі-продажу давальницької сировини;

— довідки банку про надходження валютних коштів на рахунок продавця давальницької сировини;

— акт прийому-передачі готової продукції або проміжного продукту;

— висновок МЗЕЗторгу про визнання операції з давальницькою сировиною (за запитом митного органу) як такої;

— висновок, у разі потреби, торгово-промислової палати про вихід готової продукції з давальницької сировини;

— дозволи інших державних органів, уповноважених контролювати експортно-імпорتنі вантажі, якими є давальницька сировина або готова продукція з неї.

У кожному окремому разі митного оформлення товарів, що є об'єктом зовнішньоекономічних операцій з давальницькою сировиною, визначається перелік документів, що відповідає вимогам державної системи нетарифного регулювання.

Окремий перелік документів супроводжує експортні операції, пов'язані з відходами та брухтом кольорових металів, до того ж митні органи мають право вимагати, крім обов'язкових, такі додаткові документи:

- ліцензію на збір відходів та брухту чорних та кольорових металів;
- картку реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного договору (контракту);
- експертний висновок органу Держстандарту;
- сертифікат служби екологічного контролю;
- сертифікат походження металобрухту;
- акт відбору зразків (у разі необхідності).

Міністерством юстиції України затверджено переліки документів, які представляються у разі митного оформлення імпорту, експорту та транзиту електроенергії, природного газу, нафти та нафтопродуктів, що переміщуються через митний кордон України трубопровідним транспортом [181, 182, 183, 184].

Держмитслужбою України визначено, що митне оформлення зазначених товарів здійснює Центральна енергетична митниця або інший митний орган на підставі листа-погодження Центральної енергетичної митниці. Так, наприклад, для митного оформлення імпорту нафти суб'єкт ЗЕД має представити:

- вантажну митну декларацію;
- зовнішньоекономічний контракт;
- акт прийому-передачі нафти, підписаний контрагентами контракту та засвідчений перевізником;
- акт прийому-передачі нафти, підписаний перевізником та одержувачем, засвідчений посадовою особою митного органу;
- маршрутну телетайпограму перевізника країни відправлення, засвідчену посадовою особою митного органу;
- добові акти прийому-передачі нафти, підписані перевізником та одержувачем, засвідчені посадовою особою митного органу;
- рахунок-фактуру на кількість нафти, що декларується;
- сертифікат походження (у разі потреби);
- сертифікат якості на партію нафти, що декларується;
- копію довідки про декларування валютних цінностей;

— платіжні документи, що засвідчують сплату сум усіх митних платежів;

— копію облікової картки суб'єкта ЗЕД;

— документи, що засвідчують особу декларанта.

Аналогічні переліки документів, що є підставою проведення митного оформлення електроенергії, природного газу та нафтопродуктів у митних режимах «імпорт», «експорт» та «транзит» подаються суб'єктами ЗЕД до Центральної енергетичної митниці або іншого митного органу на підставі листа-погодження Центральної енергетичної митниці.

Отже, кожний окремий вид товару потребує окремого переліку документів, на підставі яких може здійснюватися митне оформлення.

Об'ємність переліку таких документів, вимагає від суб'єкта ЗЕД знань особливостей державного регулювання експортно-імпорتنих операцій щодо певних груп товарів.

Ускладнення процедури митного оформлення, як метод нетарифного регулювання тягне за собою оформлення значної кількості документів, витрати часу та додаткових коштів. Крім того, існують певні ускладнення щодо експортно-імпорتنих операцій з певними товарними групами. На виконання вимог постанов Кабінету Міністрів [124, 156, 157] Держмитслужбою запроваджено попереднє декларування суб'єктами ЗЕД окремих видів імпорتنих товарів. Декларуванню, шляхом подання митному органу попередньої або акцизної декларації, підлягають усі імпортовані підакцизні товари та товари за кодами 0303, 1006, 1101, 1512, 1517, 1601, 1602, 1701, 1704, 1902, 1905, 2009, 3402, 3923, 3926, 4802, 4819, 6101, 6102, 6103, 6104, 6403, 8418, 8481, 8516, 8536, 8544, 8708, 9403 згідно з ТН ЗЕД.

Умовою переміщення зазначених товарів через митний кордон України є оформлення у митниці за місцем державної реєстрації суб'єкта ЗЕД — імпортера акцизної або попередньої декларації зі сплатою всіх належних митних платежів, що включають митні збори, мито, податок на додану вартість та акцизний збір. Дані декларації вводяться до центральної бази даних Інформаційно-аналітичного митного управління Державної митної служби України. У разі надходження на пункт пропуску на митному кордоні України вантажів, які підлягають попередньому декларуванню.

ню, посадова особа засобами електронного зв'язку звертається до центральної бази даних та, у разі наявності там відповідної декларації, пропускає імпорتنий вантаж в Україну. Завершується митне оформлення у внутрішній митниці, в якій здійснювалось попереднє декларування, представленням імпоротної декларації та відповідного пакета додаткових документів.

У разі відсутності належної інформації в центральній базі даних, вантаж на митну територію не пропускається.

Відповідно до п. 1 Постанови Кабінету Міністрів України [124] без оформлення акцизної декларації пропускаються через митний кордон підакцизні транспортні засоби, що ввозяться на митну територію України як експонати, пов'язані з виставковою діяльністю іноземних підприємств.

Особливістю попереднього декларування імпорту товарів, що надходять в Україну з Російської Федерації та Республіки Білорусь, є те, що в разі наявності оригіналу сертифіката походження товару, засвідченого митними органами країни експорту, та примірника вантажної митної декларації країни експорту, суб'єкт ЗЕД України мита та податку на додану вартість не сплачує.

Наступним процедурним моментом, який ускладнює митне оформлення є оформлення суб'єктом ЗЕД попереднього повідомлення — документа, що контролює доставлення вантажу. Таке повідомлення застосовується до товарів, що ввозяться на митну територію України незалежно від мети ввезення, крім транзиту [185]. Якщо чинне законодавство вимагає застосування в разі перевезень окремих видів товарів запобіжних заходів щодо забезпечення доставки цих товарів до митниці призначення (фінансові гарантії, супроводження, охорона, тощо), митне оформлення таких товарів здійснюється тільки за умови застосування відповідних заходів.

Механізм дії попереднього повідомлення аналогічний механізму дії попередньої та акцизної декларації, за винятком відсутності обов'язкових митних платежів.

Таким чином, процедура митного оформлення ускладнюється вимогою представлення до митного органу відповідного пакета документів та попереднього декларування шляхом пред'явлення попередньої або акцизної декларації зі сплатою всіх належних платежів. Про посилення ко-

нтролю за доставленням вантажів до митниці призначення свідчить пред'явлення суб'єктом ЗЕД попереднього повідомлення. Відсутність попередньої та акцизної декларації або попереднього повідомлення у центральній базі даних є підставою для непропускання таких товарів через митний кордон України.

Висновки.

1. Технічні бар'єри — дійовий метод регулювання зовнішньоекономічних операцій. Утворення національної системи дозволів та узгоджень суттєво ускладнює процедуру митного оформлення.

2. Можливість подолання технічних бар'єрів без додаткових витрат коштів та часу суб'єктом ЗЕД слід передбачити на етапі укладення зовнішньоекономічної угоди шляхом узгодження контрагентами пакета документів, який має супроводжувати кожен товарну партію. Основними документами можна вважати сертифікати органу держстатдарту країни експорту, сертифікати якості та безпеки товарів, видані з урахуванням санітарно-гігієнічних вимог країни імпорту, документи, що засвідчують відповідність фітосанітарним, ветеринарним, екологічним та радіологічним нормам.

3. Визначені законодавчо вимоги до пакування та маркування продукції, яка імпортується в Україну утворюють адміністративний бар'єр нетарифного регулювання на шляху ввезення продукції іноземного виробництва.

4. Вимога представлення до митного органу відповідного пакета документів, а також наявність національних особливостей, що ускладнюють процедуру митного оформлення, є ще однією ланкою низки технічних бар'єрів, утворених на шляху експортно-імпортних вантажів, яка потребує додаткових витрат часу та коштів суб'єктом ЗЕД. Прогнозування та планування зовнішньоекономічної операції має передбачати не тільки взаємодію контрагентів угоди, а також вплив державної системи нетарифного регулювання, що вимагає від сторін угоди оперативного обміну інформацією.

5. Один з дійових державних механізмів впливу на зовнішньоекономічну діяльність — застосування до національних та іноземних суб'єктів ЗЕД спеціальних санкцій МЗЕЗторгу України, а саме: введення режиму індивідуаль-

ного ліцензування або тимчасового припинення зовнішньоекономічної діяльності. Такі обмеження застосовуються в разі виявлення порушень податкового, валютного, митного та іншого законодавства, що регламентує ЗЕД та з метою припинення дій, які можуть заподіяти інтересам національної економічної безпеки України.

8.2.2. Внутрішні податки

Одним із засобів прихованого протекціонізму щодо вітчизняного товаровиробника є система внутрішніх податків, що застосовується також до імпортованих товарів. Особливості впливу оподаткування товарів іноземного виробництва на їх цінові показники розглянуто у підрозділі 4.4.2.2. Кожний український імпортер має враховувати національні особливості застосування механізму внутрішнього оподаткування як методу нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Відомо, що суттєвий вплив на споживчі товари мають роздрібні ціни, сформовані на внутрішньому ринку. Слід зазначити, що застосування внутрішніх податків до вітчизняних та імпортованих товарів має певні особливості. Щоб іноземний товар потрапив на внутрішній споживчий ринок треба подолати державну систему нетарифного регулювання, яка вимагає отримання імпортером пакета дозвільних документів, до яких можна зарахувати ліцензії та картки реєстрації зовнішньоекономічних контрактів. Крім того, оформлення цілої низки дозвільних документів, що засвідчують відповідність імпортованого товару національним нормам та стандартам, показникам якості та безпеки, і є підставою для його випуску на внутрішній споживчий ринок, поребує витрат часу та певних коштів. Таким чином, зростає вартість іноземного товару на внутрішньому ринку. Національні товари проходять подібну експертизу тільки тоді, коли у виробництві з'являється новий вид товару, в разі імпорту повну процедуру отримання дозвільних документів зі сплатою відповідних зборів за їх отримання суб'єкти ЗЕД мають проходити з кожною товарною партією.

Система нетарифного адміністративного регулювання імпорту товарів вимагає сплати відповідних зборів, що їх можна розглядати як опосередковані податки, якими до-

датково обкладаються іноземні товари в разі їхнього надходження на внутрішній споживчий ринок.

Ще однією особливістю застосування внутрішніх податків до імпортованих товарів є об'єкт оподаткування. До вітчизняних товарів застосовуються податки, обчислені з ціни їхнього виробництва. Імпортовані ж товари оподатковуються не з ціни виробництва, не з контрактної ціни (фактурна вартість), а з митної вартості товарів іноземного походження [43, 44, 53]. Проблеми визначення митної вартості викладено у розділі 7.2, де окреслено суттєву різницю у цінових показниках рахунку-фактури та митної вартості імпортованого товару. До фактурної вартості додаються транспортні та страхові, комісійні та брокерські витрати, що утворюють митну вартість, з якої нараховується мито, податок на додану вартість та акцизний збір. Митні органи уповноважено перевіряти заявлену митну вартість товару [43], що підлягає митному оформленню, та у разі сумніву щодо достовірності визначати митну вартість одним із зазначених у розділі 7.2 методів [44, 53].

Якщо товари підлягають обкладенню ввізним митом, суми акцизного збору (Са.з), що підлягають сплаті при митному оформленні, обчислюються за такою формулою [86]:

$$\text{Са.з} = (B + Z + M) \times A / (100 - A), \quad (8.1)$$

де B — митна вартість імпортованої партії товару; Z — сума митних зборів; M — сума мита; A — ставка акцизного збору, що визначається відповідними законодавчими або державними актами стосовно товарів відповідної товарної групи.

Сума податку на додану вартість, яким обкладаються всі імпортовані товари, обчислюється за формулою:

$$\text{Спдв} = (B + \text{Са.з} + M) \times \Pi / 100, \quad (8.2)$$

де Π — ставка податку на додану вартість, що нині в Україні становить 20 відсотків, незалежно від віднесення товарів до відповідних товарних груп згідно з ТН ЗЕД.

Отже, акцизний збір та податок на додану вартість обчислюються, виходячи з суми митної вартості товару, митних зборів та імпортного мита. Це ставить у нерівні умови вітчизняні та імпортовані товари, створюючи для останніх на

внутрішньому споживчому ринку додатковий ціновий бар'єр і слугуючи протекціоністським заходом стосовно вітчизняних товарів.

Крім того, податки з імпортованих товарів стягуються на момент здійснення процедури митного оформлення, а для вітчизняних товарів моментом оподаткування є момент реалізації їх споживачам. Часом податки стягуються до перетину товарами митного кордону України. Все це ставить імпортера та вітчизняного товаровиробника у нерівні умови.

Оскільки ставки ввізного мита, крім внутрішньодержавних інтересів, віддзеркалюють міжнародні зобов'язання і не можуть перевищувати певний відсоток митної вартості імпортованого товару, внутрішні податки та збори відіграють значну дискримінаційну роль стосовно імпортованих товарів та виконують функції захисту національного товаровиробника.

8.3. Національні методи стимулювання експорту

Методами стимулювання експорту, як зазначалося у підрозділі 4.3.3 є субсидії, процедура експортного кредитування, антидемпінгові та адміністративні заходи. Ця сукупність методів як засіб нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності залежить від національної системи стимулювання експортної стратегії та тактики суб'єктів ЗЕД шляхом надання довгострокових кредитів, субсидювання експортних операцій, впровадження антидемпінгових заходів стосовно імпортованих товарів та цілої низки адміністративних заходів, спрямованих на підвищення дієвості експортних планів кожного суб'єкта ЗЕД та державної експортної політики.

8.3.1. Субсидії

Національне законодавство України [189] визначає, що «субсидія — фінансова або інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту, споживання подібного товару, в результаті якої суб'єкт господарсько-правових відносин країни експорту одержує пільги (прибутки)». Закон визначив механізм захисту національного товаровиробника від субсидованого

імпорту з інших країн, але не передбачив основних засад надання субсидій вітчизняним експортерам або товаровиробникам. Спираючись на цей законодавчий акт, можна розглянути особливості національного механізму надання субсидій у зовнішньоекономічній діяльності. Законом [189] визначено, що субсидії можуть надаватись у вигляді:

— прямих субсидій, що залежать від результатів експортної операції;

— експортних субсидій шляхом виплати премії, надання знижок при сплаті податків за результатами проведення експортних операцій, або встановлення державою пільг за транспортними або фрахтовими тарифами для експортних перевезень;

— опосередкованих субсидій шляхом постачання державним органам імпортованих або національних товарів для виробництва експортних товарів на умовах сприятливіших порівняно з виробництвом товарів, призначених для споживання на внутрішньому ринку;

— внутрішніх субсидій шляхом звільнення, відстрочення або врахування певних виняткових обставин щодо обов'язкових податків, що мають сплачуватися виробником, експортером чи імпортером у разі здійснення експортної операції.

Субсидіями також можуть вважатися звільнення чи винятки зі сплати або відстрочення багатоступеневих податків з товарів, що використовуються при виготовленні експортних товарів.

Відсутність законодавчої бази стосовно надання субсидій вітчизняним товаровиробникам та експортерам дозволяє робити припущення щодо можливості застосування субсидій, як методу стимулювання експортної політики підприємств. Слід зазначити, що субсидії мусять мати певний вплив на зниження ціни товару, призначеного для експорту. Порівняння цін відбувається стосовно ціни на подібні товари, вироблені національними товаровиробниками, а також з урахуванням можливого ринку збуту.

Національне законодавство України вважає також наданням субсидій:

— звільнення чи винятки щодо сплати або повернення сум податків на продаж, з обігу, на додану вартість та інших непрямих податків, а також акцизи, гербові збори,

прикордонні збори, які справляються у разі виробництва та постачання подібних товарів для продажу чи споживання на внутрішньому ринку;

— зменшення ставок або повернення сплачених сум податків з імпорту матеріально-технічних ресурсів, що споживаються у процесі виробництва товарів, призначених для експорту, якщо це зменшення або повернення перевищує суми, що надаються в разі імпорту матеріально-технічних ресурсів, що споживаються в процесі виробництва товарів, призначених для продажу на національному ринку;

— здійснення державою програм гарантування або страхування експортних кредитів, програм страхування або гарантування незростання вартості товарів, призначених для експорту, а також програм, які стосуються валютних ризиків з використанням ставок премій, недостатніх для покриття довгострокових витрат і витрат, пов'язаних з реалізацією цих програм.

Зазначений Закон [189], окреслив основні можливі види субсидій та премій, а також порядок обрахування та застосування компенсаційних державних заходів як захисту національного українського ринку від проникнення товарів субсидованого імпорту. Його запроваджено на виконання вимог багатосторонніх торговельних переговорів (Токійський раунд) стосовно практичного застосування статей VI, XVI, XXIII Генеральної угоди по тарифах та торгівлі.

Результатом переговорів стало укладення додаткової угоди — Кодексу по субсидіях і компенсаційному миту, а також створення Комітету по субсидіях і компенсаційному миту, який контролює дотримання вимог Кодексу у зовнішньоторговельних відносинах країн, що підписали угоду.

Слід зауважити, що застосування субсидій впливає, в основному, на:

— товари вітчизняного виробництва, що призначені для реалізації на національному ринку споживання, які шляхом отримання додаткових пільг мають нижчу ціну, ніж подібні імпортовані товари іноземного виробництва;

— товари, призначені для експорту, які за рахунок субсидій мають нижчу ціну, ніж подібні товари національного виробника.

У першому випадку субсидія дозволяє національному товаровиробнику знизити ціну виробленого ним товару та,

тим самим, підвищити його конкурентоспроможність щодо подібних імпортованих товарів.

Другий випадок характерний тим, що державні субсидії стосовно товарів, призначених на експорт, покривають частину витрат вітчизняних товаровиробників, зменшуючи вартість, товарів, та підвищують їх конкурентоспроможність на зовнішніх ринках.

Кодексом по субсидіях і компенсаційному миту заборонено використання експортних субсидій. У разі виявлення країною-імпортером факту субсидіювання імпорту, може бути проведено відповідне розслідування, після чого, за умови встановлення факту державного субсидіювання, стягується компенсаційне мито. Цей особливий вид мита справляється у разі імпорту товару, в процесі виробництва або експорту якого застосовувались державні субсидії.

Як виняток, компенсаційні заходи не застосовуються щодо товарів з країн, що розвиваються. Також не застосовуються відповідні заходи до товарів, вироблених на підставі державних програм підтримки вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції за умови, що ці субсидії не впливають на рівень цін. Крім того, компенсаційні заходи не застосовуються щодо державних програм фінансування, спрямованих на охорону довкілля.

Ці винятки зазначено в Кодексі та відображено в українському законодавстві [189].

Таким чином, низка статей Генеральної угоди по тарифах та торгівлі, Кодекс по субсидіях і компенсаційному миту, а також Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» забороняють використання субсидій у зовнішньоекономічній діяльності, як засобу нетарифного стимулювання експортно-імпортованих операцій. Разом з цим існують винятки, що були розглянуті вище.

8.3.2. Експортне кредитування

Світова зовнішньоторговельна практика має певний досвід у системі кредитування експортних операцій, як методу нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі, спрямованого на стимулювання виходу вітчизняних товаровиробників на зовнішні ринки збуту.



Мал. 8.1. Форми надання кредиту.

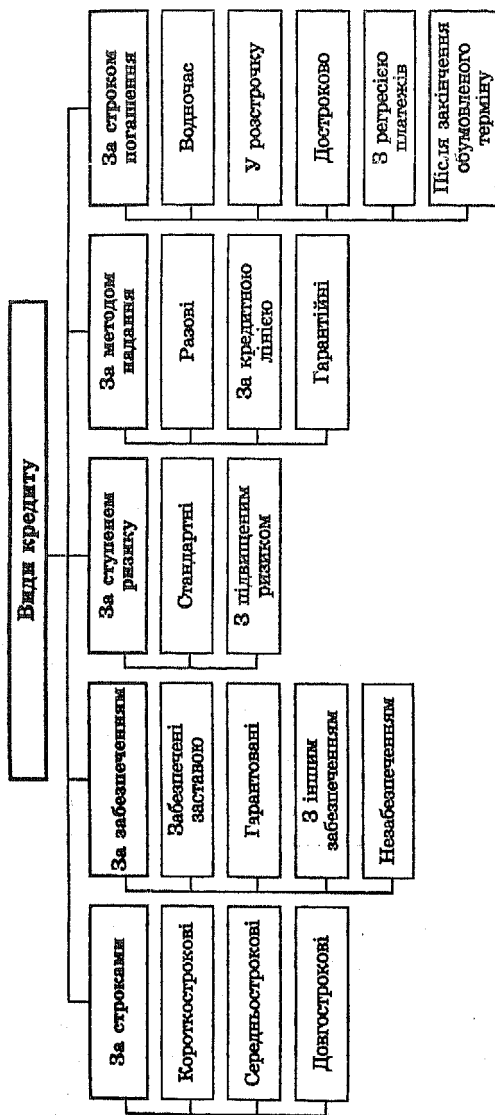
Надання кредитів в Україні регулюється відповідною постановою Національного банку України, якою визначено основні правові аспекти надання, повернення та використання кредитів. Кредит — це «позичковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання» [196]. Форми та види кредитів представлено на малюнках 8.1 та 8.2. Слід зазначити, що як експортне кредитування можна використовувати банківську, лізингову, іпотечну, бланкову та консорціумну форми кредитів, а комерційний кредит ґрунтується, в першу чергу, на відстроченні платежу.

Банківські кредити надаються комерційними банками суб'єктам усіх форм власності на умовах, визначених кредитним договором, виключно в межах наявних власних коштів під підвищену відсоткову ставку.

Основними принципами надання кредитів є забезпеченість, повернення, строковість, платність та цільова направленість.

Принцип забезпеченості визначає право банку на повернення сум кредиту у разі неплатоспроможності позичальника.

Принципи повернення, строковості та платності означають, що позичальник обов'язково має повернути банкові



кредит у визначений кредитним договором строк зі сплатою сум за його користування.

Принцип цільової направленості означає, що позичальник має право використовувати кошти тільки на цілі, визначені кредитним договором.

Лізинговий кредит може бути наданий у разі оренди майна на підставі лізингової угоди, що є формою майнового кредиту. В Україні орендні відносини регулюються окремим Законом «Про лізинг».

Найпоширенішою формою кредитування є іпотечний кредит, що надається під заставу нерухомого майна.

Консорціумний кредит може надаватись позичальнику шляхом акумулювання необхідної суми у визначеному банку банківського консорціуму та гарантування загальної суми кредиту провідним банком або групою банків. Особливістю такого кредитування є те, що позичальника забезпечує необхідною сумою декілька банків, об'єднаних у консорціум.

Кредитний договір, на підставі якого надається кредит, має передбачати обов'язки банку щодо надання кредиту з визначенням дати початку та завершення угоди, умови забезпечення кредиту та обов'язки позичальника стосовно його використання, повернення та сплати відповідних відсотків за користування кредитом. Крім того, у кредитному договорі має бути застережено можливість дострокового повернення кредиту або продовження його терміну.

Слід зазначити, що для суб'єкта ЗЕД основною формою кредитування є іпотечний кредит.

Для укладення кредитного договору суб'єкт ЗЕД звертається до банківської установи з відповідною заявою. На підставі цієї заяви проводиться оцінка кредитоспроможності та економічної доцільності надання кредиту. Банк також оцінює ступінь ризику неповернення наданого кредиту за фактичним фінансовим станом заявника (суб'єкта ЗЕД) у минулому. За наданими суб'єктом ЗЕД звітними фінансовими документами минулих років банк розраховує рівень кредитоспроможності заявника. У разі виявлення позитивної тенденції фінансового стану, банк дає згоду на укладення кредитної угоди.

Таким чином, укладення кредитної угоди передбачає надання для аналізу фінансових документів з боку суб'єкта ЗЕД та

певної аналітичної роботи з боку банківського закладу.

Відносини між суб'єктом ЗЕД та банком, що надав кредит на підставі кредитного договору, не обмежуються поверненням кредиту та відсотків за його використання. На всьому шляху від укладення угоди до повернення кредиту та відсотків банк здійснює поточний контроль за цільовим використанням наданих коштів та своєчасним погашенням усієї суми.

Окремою Постановою Кабінету Міністрів України [198] визначено, що малі підприємства, які експортуватимуть продукцію власного виробництва, стимулюватимуться пільговим кредитуванням експортної діяльності, сприятливими умовами страхування експортних операцій та наданням низки митних пільг і преференцій, а також створенням умов для збуту експортованої продукції на зовнішніх ринках.

Окрім можливості отримання експортних кредитів, українські суб'єкти ЗЕД можуть отримати кредити в іноземній валюті від іноземних кредиторів [197] для проведення діяльності, передбаченої їхніми статутними документами. Одержання кредитів від іноземних кредиторів обов'язково реєструється Національним банком України з видачею суб'єкту ЗЕД відповідного реєстраційного свідоцтва, яке слід отримати після укладення кредитної угоди з нерезидентом, але до фактичного отримання коштів за кредитом.

Для одержання реєстраційного свідоцтва українському суб'єкту ЗЕД слід подати до відповідного управління Національного банку України лист-повідомлення, де мають бути викладені основні дані кредитної угоди.

Слід зазначити, що існують форми кредитування зовнішньої торгівлі, які ще не мають відповідного поширення в Україні, але вже набули певної ваги у світовій торгівлі. До таких форм можна віднести форфейтинг, факторинг та фінансове прогнозування [99, 200, 201].

Форфейтингова операція — купівля банком у експортера товару боргових вимог до імпортера. Передача вимог боргу здійснюється на підставі окремо укладеної форфейтингової угоди.

Банківський заклад, що викупає боргові вимоги, має отримати від банківського закладу країни імпортера відповідну фінансову гарантію проведення імпортером розрахунків. Обов'язки експортера полягають у виконанні вимог

зовнішньоторговельного контракту, а всі ризики неплатежу переходять до банку на підставі форфейтингової угоди.

Факторингова операція полягає у тому, що експортер товару укладає з банком (як фактором) відповідну угоду, на підставі якої передає свої права по боргових зобов'язаннях імпортера. На підставі укладеної факторингової угоди банк стає власником рахунків-фактур, виставлених експортером імпортереві та за дорученням експортера отримує відповідні кошти за відвантажений товар. Банк-фактор, розглянувши зовнішньоекономічний контракт, на підставі угоди на проведення факторингової операції, здійснює відповідне кредитування експортної операції.

Проектне фінансування, яке можна розглядати як інвестиційну діяльність, полягає в тому, що експортер надає банку проект відповідного техніко-економічного обґрунтування поставки того чи іншого обладнання, з використанням якого планується здійснювати в країні імпорту виробництво певного товару. Банк, на підставі аналізу попиту та пропозицій на цей товар, надає кредит експортеру. Особливість такого проектного фінансування полягає в погашенні кредитного боргу за рахунок прибутку від реалізації проекту.

Таким чином, розглянуті підходи до експортного кредитування, як засобу нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, свідчать про наявність неосвоєних засобів стимулювання експортного потенціалу вітчизняних товаровиробників та експортерів.

8.3.3. Демпінг

У підрозділі 4.4.3.3 зазначалося, що демпінгу зовнішньоекономічної діяльності є найгострішим проявом конкурентної боротьби за право володіти зовнішнім ринком та шляхами проникнення на вже зайняті зовнішні ринки. Національні суб'єкти ЗЕД, плануючи та прогнозуючи свою експортну стратегію та тактику проникнення на іноземні ринки, мають бути добре обізнані з можливими антидемпінговими заходами країни імпорту. Застосування демпінгу як методу нетарифного регулювання, пов'язаного з прагненням товаровиробника або експортера сприяти проникненню вітчизняного товару на іноземні ринки збуту, обмежується певними міждержавними домовленостями, відпрацьованими на спеціальній

сесії ГАТТ (Уругвайський раунд), щодо незастосування антидемпінгових заходів у разі виявлення спеціальною комісією країни імпорту, що демпінгова різниця складає менше 2 відсотків експортної ціни товару або обсяг демпінгового товару становить менше 3 відсотків імпорту іноземних товарів.

Законодавством України також визначено низку заходів стосовно захисту національного товаровиробника від демпінгового імпорту [202, 203]. Ці законодавчі акти наближають час приєднання України до системи ГАТТ/СОТ² та засвідчують виконання вимог міжнародних угод стосовно імпорту товарів за демпінговими цінами. Базуючись на цих Законах України, розглянемо основні категорії та цінові показники, що входять до низки антидемпінгових заходів.

Визначено [203], що «демпінг — ввезення на митну територію України товару за цінами, нижчими від порівняльної ціни на подібний товар у країні експорту, що заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару». Порівняльна ціна — ціна подібного товару в країні експорту.

У зовнішньоекономічних відносинах звичайна торговельна операція відображає умови та ділову практику, прийняті у зовнішній торгівлі таким товаром або товарами, які мають подібні умови виробництва, продажу або збуту. До звичайних торговельних операцій не належать операції виняткові за характеристиками здійснення на даному ринку, з виконання вимог компенсаційних угод, та такі, що мають незвичайні умови продажу. Крім того, не розглядаються як звичайні операції продажу за цінами, що суттєво відрізняються від рівня цін, які склалися на ринку, або за цінами, критерії визначення яких відрізняються від механізмів функціонування ринкової економіки та операції з надзвичайно великими прибутками.

Товар вважається об'єктом демпінгу, якщо його експортна ціна є нижчою від порівняльної ціни на подібний товар у країні експорту в разі здійснення звичайних торговельних операцій. Експортна ціна — ціна, що фактично сплачується або підлягає сплаті за товар, що продається з країни експорту в країну імпорту. В разі неможливості встано-

2 ГАТТ — Генеральна угода по торгівлі і тарифах; СОТ — Світова організація торгівлі.

вити експортну ціну або за наявності сумнівів щодо її обґрунтованості здійснюється конструювання експортної ціни шляхом проведення відповідних розрахунків.

Порівняльна ціна, стосовно якої визначається експортна ціна імпортованого товару, базується на нормальній вартості товару, що є еквівалентом ціни на внутрішньому ринку країни експорту.

Таким чином, щоб виявити, чи є товар об'єктом демпінгу, слід знати його експортну ціну та нормальну вартість.

Нормальна вартість може визначатися також на основі цін інших продавців або виробників подібних товарів країни експорту. У разі відсутності продажу подібного товару, або якщо обсяг його продажу незначний, нормальна вартість може встановлюватися на основі витрат виробництва в країні виробництва, збільшених на обґрунтовану суму торговельних, адміністративних та інших загальних витрат і обґрунтовану суму прибутку. Крім того, можливо обчислення нормальної вартості на основі експортних цін третіх країн.

Суми торговельних, адміністративних та інших загальних витрат і суми прибутків обраховуються на підставі фактичних даних, пов'язаних з виробництвом та продажем подібного товару експортером або товаровиробником.

Експортна ціна, у разі неможливості її встановлення або якщо вважається, що вона необґрунтована, може конструюватися на основі ціни, за якою імпортовані товари вперше перепродаються незалежному покупцеві або на іншій, прийнятій та обґрунтованій в країні імпорту, основі. Обчислення витрат, у разі конструювання експортної ціни, пов'язано з витратами імпортера товару та може коригуватись з урахуванням таких складових:

— витрат на транспортування, страхування, навантаження (розвантаження), а також додаткових витрат;

— мито, антидемпінгове мито, інші податки і обов'язкові платежі, що справляються у зв'язку з імпортом або продажем товару;

— обґрунтовані величини торговельних, адміністративних та інших загальних витрат, а також прибуток.

Суб'єкти ЗЕД, визначаючи цінову стратегію та закладаючи цінові показники у експортні контракти, мають попередньо визначати всі складові ціни товару, щоб запобігти демпінгу та отримати відповідний прибуток від зовнішньо-

торговельних операцій. Розрахунки, як уже йшлося, здійснюються шляхом порівняння нормальної вартості та експортної ціни на основі однакових базисних умов поставки, визначених відповідно до Міжнародних правил тлумачення комерційних термінів. У разі неможливості порівняння цінових показників, здійснюється їх коригування з урахуванням [202, 203]:

— різниць у ринковій вартості товару, які залежать від його фізичних характеристик;

— різниці між експортною ціною та нормальною вартістю, що склалась при сплаті податків і обов'язкових зборів, які відшкодовуються під час оформлення імпорту;

— торговельних цінових знижок, запроваджених для стимулювання збуту та збільшення обсягів продажу;

— базисних умов поставки, якщо наявні різні умови поставки, що впливають на визначення нормальної вартості та експортної ціни;

— витрат на транспортування, страхування, навантаження (розвантаження) та додаткових витрат;

— витрат на пакування, що безпосередньо пов'язані з товаром;

— витрат по кредиту як різниці витрат по кредитах наданих для відповідного продажу товару на внутрішньому та зовнішньому ринках збуту;

— витрат після продажу, як різниці між нормальною вартістю та експортною ціною, що передбачено законодавством країни експорту та угодою купівлі-продажу;

— витрат на комісійні винагороди, які формуються на базі сум різниць комісійних винагород у разі продажу на внутрішньому та зовнішньому ринках;

— витрат, пов'язаних з перерахуванням валют, якщо це потрібно для порівняння цін або безпосередньо пов'язано з продажем на експорт.

На підставі здійснених розрахунків та відповідних коригувань визначається, наскільки нормальна вартість товару на внутрішньому ринку країни експорту перевищує експортну ціну такого ж самого або подібного товару, що свідчить про здійснення експортних операцій за демпінговими цінами.

В Україні, з метою запобігання демпінгу, «Держзовнішінформом» видається щомісячний бюлетень «Огляд

цін українського та світового товарних ринків». Випуск бюлетеня здійснюється на виконання вимог Указу Президента України [204], що визначив індикативні ціни на цілу низку товарів, призначених для експорту, які є обов'язковими до використання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності всіх форм власності в разі укладення та здійснення зовнішньоекономічних угод. Крім того, ще одним Указом Президента України [205] окреслено ряд заходів щодо запобігання експорту товарів, що походять з України, за демпінговими цінами. Метою цього документа є реалізація принципів Генеральної угоди по тарифах і торгівлі (ГАТТ), попередження застосування антидемпінгових заходів до товарів походженням з України, забезпечення сприятливих умов для експорту та захисту торговельно-економічних інтересів нашої держави. В Україні є чинним Положення про Міжвідомчу комісію з питань антидемпінгового розслідування стосовно експорту товарів, що походять з України [206], на підставі якого утворено Державну комісію для вирішення питань, пов'язаних з антидемпінговими заходами та координації дій по захисту торговельно-економічних інтересів України. Одним з напрямків роботи цієї комісії є подання інформаційної, методичної, юридичної, організаційної та інших видів допомоги суб'єктам ЗЕД України та розробка заходів із запобігання експорту товарів за демпінговими цінами експортерами або товаровиробниками України.

Таким чином, в Україні існує нормативно-правова база, що забезпечує захист внутрішнього національного ринку і національних товаровиробників від демпінгового імпорту та допомагає суб'єктам ЗЕД уникнути застосування країною імпорту антидемпінгових заходів шляхом попереднього визначення цінкових показників товарів, призначених для експорту, що дозволяє попередньо обрахувати ефективність здійснення зовнішньоекономічних операцій.

8.3.4. Адміністративні методи нетарифного регулювання

Запропонована система засобів нетарифного регулювання (розділ 4.5) дозволяє наочно ознайомитися з державними заходами, спрямованими на стимулювання розвитку експортного потенціалу суб'єктів ЗЕД. Однією з ланок такого сти-

мулювання є сукупність адміністративних методів, що мають в кожній країні національні ознаки, та розкривають у першу чергу, фінансовий вплив нетарифного регулювання на зовнішньоекономічну діяльність. Вони стосуються податкової політики, системи валютного регулювання ЗЕД, інформаційного та кадрового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, а також дипломатичної підтримки національних товаровиробників та експортерів за межами країни.

Податкова політика та система валютного контролю базуються на низці законодавчих актів України [45, 57, 58, 173, 207-212]. Реалізація податкової політики стосовно суб'єктів ЗЕД починається з проведення відповідної реєстрації у Державній податковій адміністрації, включає перевірки ведення валютних розрахунків по зовнішньоекономічних операціях, застосування штрафних фінансових санкцій у разі несвоєчасного повернення валютних коштів в Україну, недотримання порядку і правил виконання бартерних операцій, порушення вимог закону, що регулює операції з давальницькою сировиною.

Податкові органи мають право звертатися до МЗЕЗТоргу України з відповідним поданням щодо застосування до суб'єктів ЗЕД режиму тимчасового призупинення зовнішньоекономічних операцій або режиму індивідуального ліцензування.

Законом України [208] встановлено можливість відшкодування податку на додану вартість за вивізними (експортними) операціями з продажу товарів. Підставою для відшкодування є дані податкової декларації суб'єкта ЗЕД за звітний період, де окремо зазначаються результати здійснення експортних операцій.

Відшкодовується податок на додану вартість перерахуванням відповідних сум з бюджетного рахунка на рахунок суб'єкта ЗЕД в обслуговуючому банку або зарахуванням їх повністю чи частково в рахунок наступних платежів.

Суб'єктам ЗЕД, що експортували товари невласного виробництва, податок на додану вартість відшкодовується тільки після представлення ними копії вантажної митної декларації, що засвідчує факт вивезення товару за межі України, довідки обслуговуючого банку про надходження валюти за експортовану партію товару, копій первинних бух-

галтерських документів щодо первинної оплати експортованого товару (рахунок-фактура та платіжне доручення зі сплати за товар).

Таким чином, відшкодуванням податку на додану вартість за фактичними експортними операціями стимулюється експорт.

Систему валютного контролю як державний регулятор зовнішньоторговельних відносин та метод нетарифного регулювання запроваджено в Україні відповідним Декретом Кабінету Міністрів [173], що визначив режими здійснення валютних операцій, принципи та порядок валютного регулювання і контролю, а також окреслив повноваження державних органів і банків у процесі регулювання валютних операцій. Систему валютного контролю очолює Національний банк України, який уповноважено виконувати такі основні функції:

- здійснювати контроль за дотриманням правил регулювання валютних операцій на території України;
- забезпечувати виконання уповноваженими банками контрольних функцій.

Державна податкова адміністрація України здійснює безпосередній фінансовий контроль за валютними операціями, що проводяться резидентами і нерезидентами на території України. Водночас, Державна митна служба України контролює додержання правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України.

Таким чином, у системі валютного контролю України безпосередньо задіяні Національний банк, податкові та митні органи.

Слід зазначити, що Національний банк України (НБУ) уповноважено видавати комерційним банкам генеральні ліцензії на здійснення валютних операцій. Крім того, НБУ видає разові ліцензії на здійснення разових операцій з увезення і вивезення валютних цінностей, надання і одержання резидентами кредитів в іноземній валюті, здійснення інвестицій за кордон. Особливими повноваженнями наділено НБУ щодо встановлення валютних (обмінних) курсів іноземних валют, виражених у валюті України, а також граничних розмірів маржі за операціями на міжбанківському валютному ринку.

Суб'єкти ЗЕД зобов'язані [210] щоквартально декларувати наявність належних їм валютних цінностей, що знаходяться за межами України. З метою контролю законності ва-

лютних операцій Держмитслужбу [209] зобов'язано перевіряти наявність у вантажних митних деклараціях реквізитів обслуговуючих банків України, через які суб'єкти ЗЕД здійснюють розрахунки по експортно-імпортних операціях. Щотижня митні органи надсилають до обслуговуючих банків реєстри вантажних митних декларацій, дані яких використовуються для здійснення валютного контролю.

Міністерство фінансів [211] розробило форму декларації про валютні цінності, доходи та майно, що належать національним резидентам і знаходяться за межами України. Форму та зміст декларації погоджено з НБУ, Мінстатом та МЗЕЗторгом. Суб'єкт ЗЕД, представляючи декларацію, повідомляє про фінансові вкладення, майно та товари за кордоном, доходи в іноземній валюті, одержані за межами України. Майно та товари за кордоном декларуються на підставі документів, що свідчать про проведення процедури митного оформлення експорту товарів, здійсненого на виконання вимог зовнішньоторговельних контрактів купівлі-продажу, бартерних або на переробку давальницької сировини. Декларуванню підлягають валютні кошти, імпортна частина бартерних контрактів та готова продукція з давальницької сировини, які на звітну дату не надійшли в Україну в установлені законодавством терміни. Обов'язково зазначаються підстави перебування за кордоном валютних цінностей, доходів та майна зі внесенням до декларації їх вартості в іноземній та національній валютах, номери та дати оформлення вантажної митної декларації. Декларація підписується керівником організації та головним бухгалтером. Указом Президента України [212] зумовлено, що здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктам ЗЕД дозволяється лише за наявності зазначеної декларації. На підставі наданих відомостей Державна податкова адміністрація та регіональні відділення НБУ надають суб'єкту ЗЕД довідку про проведення декларування. Ця довідка пред'являється митним органам у разі проведення митного оформлення експортно-імпортних операцій у поточному кварталі. Відсутність довідки або прострочений термін її чинності дає підставу митним органам відмовити в митному оформленні товарів за експортно-імпортними операціями.

Отже, національна система валютного контролю визначає особливості здійснення зовнішньоекономічних операцій українськими суб'єктами ЗЕД та спрямована на повернення в Україну валютних цінностей за здійсненими зовнішньоторговельними операціями. Слід зазначити, що Законом України [221] встановлено порядок проведення товарообмінних операцій та застережено, що, з метою збільшення валютних надходжень, стабілізації національної грошової одиниці та оздоровлення фінансово-банківської системи держави, може бути заборонено проведення товарообмінних операцій у зовнішньоекономічній діяльності, з товарами, перелік яких визначено Постановою Кабінету Міністрів України [222]. Ці заходи також можна вважати особливістю національної системи валютного регулювання та контролю.

З метою посилення валютного контролю НБУ регламентував порядок закупівлі іноземної валюти для проведення розрахунків суб'єктами ЗЕД за імпортними операціями [213, 214]. Щоб купити іноземну валюту першої групи Класифікатора іноземних валют НБУ та перерахувати її за межі України в рахунок оплати імпортних товарів, що надійшли в Україну за угодами купівлі-продажу за вільноконвертовану валюту, суб'єкт ЗЕД мусить подати до уповноваженого банку копії вантажної митної декларації, засвідченої печаткою митниці та підписом її керівника [224].

Це зобов'язує національних імпортерів укладати угоди купівлі-продажу з певними застереженнями щодо експортера, а саме: оплату товару буде здійснено лише після його надходження в Україну та проведення митного оформлення. У такий спосіб НБУ зобов'язує національних суб'єктів ЗЕД передбачати в імпортних контрактах товарне кредитування імпортера експортером.

Інформаційне забезпечення як прояв адміністративного методу нетарифного регулювання має гарантувати оперативне ознайомлення з національним законодавством з питань зовнішньоторговельної діяльності, порядком та правилами митного оформлення товарів усім суб'єктам підприємницької діяльності, а також усім зацікавленим державним структурам, особливо тим, які беруть участь у регулюванні зовнішньоторговельних відносин або є учасниками системи валютного контролю.

Нині інформаційним забезпеченням займаються, переважно, періодичні друковані видання як державні, так і комерційні.

Державна періодика в основному публікує власне тексти законодавчих актів. Ця інформація має загальнодержавне значення та визначає принципи і норми регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні або закладає законодавче підґрунтя регулювання певних аспектів зовнішньоекономічної діяльності. Відомчі періодичні видання, що публікуються за сприяння міністерств та відомств, поряд з державними нормативними актами друкують інформаційно-аналітичні статті, які роз'яснюють суб'єктам ЗЕД конкретні положення зовнішньоекономічної діяльності, надають рекомендації щодо здійснення зовнішньоекономічних угод та коментують особливості застосування нормативних документів податкового та валютного регулювання. До таких видань належить, наприклад, щотижневик «Навігатор бухгалтера», який видається за сприяння Державної податкової адміністрації України.

Комерційні періодичні видання, такі як газети «Галицькі контракти», «Податковий, банківський, митний Консультант» (далі «Консультант»), «Бизнес», «Финансовая консультация» та інші надають, переважно, роз'яснювально-консультативну інформацію. Тільки часопис «Митний брокер» друкує законодавчі документи у найбільш повному обсязі, як на думку автора, документи Держмитслужби України стосовно процедур митного оформлення. Крім того, у журналі публікується аналітична інформація з зовнішньоекономічних питань та практичні рекомендації щодо митного оформлення.

Низка суб'єктів підприємницької діяльності періодично друкує збірники нормативних документів, а також тиражує їх в електронному вигляді. Особливо слід відзначити наявність в Україні комерційних електронних баз даних з широкими пошуковими можливостями, що суттєво підвищує рівень інформаційного забезпечення національних суб'єктів ЗЕД.

Певну інформацію з окремих питань можуть надавати регіональні підрозділи Торгово-промислової палати України.

На думку автора, нині є нагальна потреба у щомісячному періодичному виданні, яке було б одночасно науково-

аналітичним та інформаційно-практичним. Науково-аналітична спрямованість такого видання має визначатись публікаціями, що:

— окреслюють напрямки розвитку зовнішньоторговельних відносин;

— визначають та аргументують шляхи розвитку митної системи України;

— роз'яснюють спрямованість законодавчих актів на наближення до світової організації торгівлі;

— знайомлять з митним законодавством іноземних держав;

— висвітлюють підсумки науково-практичних конференцій та семінарів з питань зовнішньоекономічної діяльності та митної справи;

— підсумовують і аналізують роботу митної системи України за місяць, квартал, півріччя, рік;

— вивчають проблеми митного оформлення окремих товарних груп, визначення митної вартості, тощо;

— висвітлюють проблемні питання організації боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил;

— інформують стосовно співробітництва з митними службами іноземних держав тощо.

Інформаційно-практична спрямованість видання має визначатись публікаціями:

— наказів, розпоряджень, методик, технологій, інформаційних листів Держмитслужби України;

— офіційних роз'яснень Держмитслужби стосовно порядку та правил застосування суб'єктами ЗЕД нормативних документів;

— методів практичної реалізації, у вигляді технологій митного оформлення, вимог нормативних документів Держмитслужби;

— практичних рекомендацій стосовно проведення процедур митного оформлення тощо.

Підготовка кадрів як метод нетарифного регулювання спрямований на стимулювання експорту, має ґрунтуватися на відповідних навчальних програмах. Фахівці мають бути добре обізнаними з менеджментом, маркетингом, нормативною базою національної податкової системи, основами валютного регулювання та контролю, проведенням банківських операцій, підходами до оцінки ефективності зов-

нішньоекономічних угод, принципами оцінки кон'юнктури можливих іноземних ринків, і, крім того, досконало володіти практикою застосування національного митного законодавства та основами митного регулювання іноземної держави — контрагента угоди.

В існуючій системі підготовки кадрів, на думку автора, можна виокремити декілька незалежних один від одного рівнів.

До першого, найнижчого, рівня слід віднести короткотермінові періодичні наради та семінари, що спрямовані на інформування суб'єктів ЗЕД про зміни в законодавстві та в правилах митного оформлення.

Наступний, дещо вищий, рівень становлять курси підготовки митних брокерів та декларантів, де поряд з вивченням порядку та правил заповнення вантажної митної декларації проводиться ознайомлення з основами митного законодавства. Досвід спілкування з суб'єктами ЗЕД виявив, що значна кількість керівників рівня начальника відділу маркетингу, збуту або зовнішньоекономічних операцій підприємства отримали певну підготовку саме на таких курсах.

Найвищий рівень — вищі навчальні заклади, що готують фахівців зовнішньоекономічної діяльності. Але, оскільки ця підготовка ведеться за окремими напрямками, випускникам цих вузів бракує комплексу знань, необхідних для прийняття рішень та здійснення експортної або імпоротної політики підприємства.

Отже, є потреба в підготовці фахівців зовнішньоекономічної діяльності на підставі комплексних програм навчання з урахуванням особливостей національного законодавства, методів та засобів реалізації експортної політики підприємства, регіону та країни в цілому.

Дипломатична підтримка зовнішньоекономічної діяльності як національний метод стимулювання експортного потенціалу вітчизняних товаровиробників реалізована в Україні шляхом включення до складу посольств торговельно-економічних місій. Посольства України безпосередньо підпорядковані Міністерству закордонних справ, а торговельно-економічні місії як структурні одиниці посольств виконують низку функцій Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі. Основне їхнє завдання — захист прав національних експортерів на певному ринку. Предста-

вники торговельних місій вивчають пріоритетні групи товарів, що потрібні на даному зовнішньому ринку, надають рекомендації українським товаровиробникам щодо здійснення відповідних зовнішньоекономічних операцій.

У разі потреби, з метою захисту вітчизняних товаровиробників та експортерів, представники місій узагальнюють інформацію місцевого ринку для ухвалення остаточного рішення, затвердження відповідних експортних планів або коригування існуючих відповідними міністерствами в Україні.

Інформацію стосовно адреси та контактних телефонів торговельно-економічних місій можна отримати в Міністерстві закордонних справ України та на сторінках періодичних друкованих видань. Наприклад, газета «Консультант» №3 (167) від 19.01.99 опублікувала адреси та контактні телефони (факси) посольств та торговельно-економічних місій України в країнах Європи.

Плануючи експортні операції, суб'єктам ЗЕД варто звертатися до торговельно-економічної місії відповідного посольства України по додаткову інформацію, що потрібна для остаточного рішення.

Висновки:

1. Стимулювання експорту товарів як засіб нетарифного регулювання ЗЕД може здійснюватись шляхом застосування експортних субсидій та кредитів, демпінгу та низки адміністративних державних заходів, спрямованих на підвищення експортного потенціалу вітчизняних товаровиробників та експортерів.

2. Генеральна угода по тарифах та торгівлі, Кодекс по субсидіях і компенсаційному миту, Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» забороняють використання державних субсидій як засобу нетарифного стимулювання експортно-імпортних операцій у зовнішньоекономічній діяльності. Однак, коли йдеться про товари, що походять з країн, які розвиваються, державні програми підтримки вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції та програми з охорони навколишнього середовища, допускаються певні винятки. Їх мають ураховувати суб'єкти ЗЕД у разі здійснення експортних операцій.

3. Кредитування експортних операцій як методу нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі, має бути спрямоване на стимулювання виходу вітчизняних товаровиробників на зовнішні ринки збуту. Наявність відповідного документа Національного банку України стосовно надання кредитів не вирішує проблем стимулювання експорту. До того ж, в Україні ще не набули поширення новітні форми кредиту (факторинг, форфейтинг, фінансове прогнозування), які вже мають певну вагу в світовій торгівлі. Отже, неосвоєних шляхів стимулювання експортного потенціалу вітчизняних товаровиробників та експортерів не бракує.

4. Застосування демпінгу як методу нетарифного регулювання, спрямованого на підвищення експортного потенціалу, обмежується міждержавними домовленостями, відпрацьованими на спеціальній сесії ГАТТ (Уругвайський раунд). Керуючись українським законодавством стосовно антидемпінгових процедур, суб'єкти ЗЕД у разі визначення цінової стратегії мають визначитись в складових ціни товару та обчислити прибутковість майбутньої зовнішньоторговельної операції. Положення національного законодавства щодо демпінгу як методу експортної політики дозволять національним експортерам уникнути застосування крайною імпорту антидемпінгових заходів шляхом попереднього визначення цінових показників товарів, призначених для експорту.

5. Сукупність адміністративних методів стимулювання експорту утворюється національною податковою політикою, системами валютного контролю, інформаційного забезпечення та підготовки кадрів, дипломатичною підтримкою вітчизняних експортерів в країнах імпорту. Слід зазначити, що деякі національні аспекти стимулювання експорту адміністративними методами потребують суттєвого вдосконалення та визначення.

8.4. Обмеження митного оформлення

Обмеження митного оформлення — один із засобів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності — проявляється, як уже зазначалось у розділі 4.5, у обов'язковій державній реєстрації суб'єктів ЗЕД, особливостях декларування експортно-імпортних вантажів та національ-

них методах регулювання зовнішньоторговельних відносин.

Державну реєстрацію суб'єктів ЗЕД запроваджено в Україні низкою законодавчих актів [45, 215, 216, 217], які стосуються підприємств, що працюють на зовнішньому та внутрішньому ринках. Однією з підстав для оформлення експортно-імпорتنих вантажів у митних органах України є проведення акредитації суб'єкта ЗЕД. Процедура акредитації полягає у представленні до митниці певного пакета документів та отриманні відповідної облікової картки, скріпленої особистою номерною печаткою інспектора митниці, що засвідчує факт акредитації.

Слід зазначити, що реєстрація суб'єктів ЗЕД [217] здійснюється у Державній адміністрації за місцезнаходженням або місцем проживання суб'єкта. Для реєстрації суб'єкт ЗЕД має подати:

— статут, якщо відповідно до законодавства він потрібен для створеної організаційно-правової форми суб'єкта підприємницької діяльності;

— реєстраційну картку встановленого зразка, яка є одночасно заявою про державну реєстрацію;

— документ, що свідчить про сплату за державну реєстрацію;

— документ, що засвідчує сплату внеску до статутного фонду суб'єкта підприємницької діяльності в розмірі, передбаченому законом.

Особливість державної реєстрації полягає в тому, що місцезнаходження суб'єкта — юридичної особи може визначатися за місцезнаходженням одного із засновників або місцезнаходження може бути за іншою адресою, яка підтверджується договором, що передбачає передачу у власність або оренду приміщення або його частки.

На підставі розгляду поданих документів орган державної реєстрації, у разі відсутності зауважень, видає суб'єкту свідоцтво про державну реєстрацію та три його копії з позначками органів державної реєстрації.

Копії свідоцтва про державну реєстрацію є однією з підстав для взяття на облік в органах державної податкової адміністрації та одержання дозволу на виготовлення печаток і штампів.

Свідоцтво про державну реєстрацію та копія документа, що засвідчує взяття суб'єкта на облік в органах державної податкової служби, є підставою для відкриття рахунків у будь-яких банках в установленому порядку.

Суб'єкт ЗЕД зобов'язаний, в разі зміни місцезнаходження, у семиденний термін з моменту настання такої зміни, подати до органів державної реєстрації реєстраційну картку зі внесеними до неї з відповідними змінами та оригінал свідоцтва про державну реєстрацію. Невиконання цієї вимоги у зазначений термін є підставою для звернення органу державної реєстрації до суду з позовом про скасування державної реєстрації суб'єкта ЗЕД.

Постановою Кабінету Міністрів України [218] визначено порядок ліцензування певних видів діяльності окремих суб'єктів ЗЕД та перелік державних органів, що здійснюють видачу ліцензій на окремі види підприємницької діяльності.

Після одержання свідоцтва про державну реєстрацію майбутній суб'єкт ЗЕД має зареєструватися у митних органах України. Для цього слід представити:

- копію статутних документів (ухвалу власників майна про утворення суб'єкта підприємницької діяльності або статут підприємства, якщо законодавством це передбачено);
- копію свідоцтва про державну реєстрацію;
- довідку органів Держстатистики про занесення суб'єкта підприємницької діяльності до Державного реєстру підприємств і організацій України з визначенням кодів території та форми власності;
- довідку обслуговуючого банку про наявність гривневого та валютного рахунків;
- наказ по підприємству про призначення осіб, відповідальних за роботу з митницею, їхні паспортні дані та зразки підписів;
- картку акредитації, заповнену відповідним чином, із зазначенням даних керівників підприємства, головного бухгалтера та зразками їхніх підписів.

Уся ця інформація заноситься до бази даних суб'єктів ЗЕД митниці, на підставі якої формується центральна база даних суб'єктів ЗЕД України. Після проведення акредитації картці акредитації присвоюється номер, що свідчить

про здійснення акредитації суб'єкта у певній митній установі.

Отже, державна реєстрація підприємства як суб'єкта ЗЕД в Україні має певні особливості, ігнорування яких призведе до неможливості митного оформлення вантажів за експортно-імпортними операціями.

Особливості декларування вантажів становлять суттєву перешкоду в разі проведення митного оформлення експорту чи імпорту товару.

Фахівці митної справи вважають, що декларування полягає у заявленні митному органу суб'єктом ЗЕД відомостей про товар, який є об'єктом експортної чи імпортної операції, та сплати відповідних митних платежів.

Перша особливість митного оформлення вантажів в Україні полягає в тому, що декларування митним органам здійснює власник товару або особа, ним уповноважена.

До митного органу під час проведення декларування подається відповідний пакет документів, визначених державними або законодавчими актами. Основні документи розглянуто у підрозділі 8.1.3.4 цієї роботи, а зведений їх перелік наведено у таблиці 8.1.

Введення у практику здійснення імпортних операцій акцизних та попередніх декларацій, а також попереднього повідомлення є суттєвими національними вимогами щодо здійснення процедури декларування та можливості ввезення в Україну товарів. Слід зазначити, що в цьому разі (за умови оформлення акцизних та попередніх декларацій) сам імпортер виступає фінансовим гарантом завершення процедури митного оформлення імпорту, шляхом внесення всіх митних платежів на депозитний рахунок митниці.

Митне оформлення слід здійснювати за місцем державної реєстрації суб'єкта ЗЕД та його акредитації у митному органі. Можливо митне оформлення експорту товарів не за місцем акредитації суб'єкта ЗЕД, але це не стосується імпорту тих товарів, що надходять в Україну за попередніми та акцизними деклараціями та попереднім повідомленням.

До митного органу на момент митного оформлення слід подати декларацію, відповідний пакет документів та безпосередньо сам товар.

Таким чином, національне законодавство України особливостями декларування утворює додатковий бар'єр нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів ЗЕД.

Методи оперативного регулювання зовнішньоторговельних операцій, як адміністративного державного заходу, спрямовані на обмеження обсягу чи зменшення кількості експортно-імпортних операцій.

Низка законодавчих актів [45, 189, 202, 203] визначає заходи оперативного регулювання ЗЕД в Україні. До них належать індивідуальний режим ліцензування або тимчасове припинення зовнішньоторговельної діяльності. Аналогічно впливають на зовнішньоторговельні відносини антидемпінгові та антисубсидовані заходи, обмеження яких проявляється у введенні додаткового мита стосовно певних імпортованих товарів.

Крім того, на період проведення відповідного розслідування, можуть бути призупинені зовнішньоторговельні відносини з експортером, щодо якого планується застосування антидемпінгових або антисубсидованих заходів.

Законом України [221] передбачається можливість заборони товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності, а Постановою Кабінету Міністрів України [222] визначено перелік товарів, заборонених для експорту та імпорту за бартерними контрактами. Ці заходи, що регулюють бартерні операції, можна вважати одним з методів регулювання зовнішньої торгівлі.

Разом з розглянутими методами можливо застосування оперативних заходів регулювання імпорту певних товарів з країн, що мають небезпечний епізоотичний стан [100, 101, 102]. У цьому разі служба Державного ветеринарного контролю України визначає обмеження стосовно ввезення товарів тваринного походження. Аналогічні заходи може застосовувати Державна інспекція по карантину рослин [97, 98, 99] щодо товарів рослинного походження. Слід зазначити, що оперативні заходи з обмеження або заборони імпорту певних груп товарів можуть відмінити тільки ті державні органи, які їх застосували.

Уважний розгляд обмежень митного оформлення, методів їхнього прояву дозволяє виявити, що ті чи інші обмеження вже зазначались при розгляді інших засобів нетариф-

фного регулювання. Разом з цим, слід звернути увагу на те, що класифікацію засобів здійснено за напрямками їхнього впливу на експортно-імпорتنі операції, тому віднесення одного національного адміністративного засобу регулювання ЗЕД до декількох напрямків впливу одночасно зазначає, що кожний з заходів має комплексний вплив на здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Висновки.

1. Обмеження проведення процедури митного оформлення полягають у здійсненні державної реєстрації суб'єкта ЗЕД у державних органах влади та митних органах, наявності особливості попереднього заявлення імпортних вантажів митним органам та пов'язаних з цим особливостей декларування вантажів, наявності особливих методів регулювання ЗЕД. Дані обмеження митного оформлення мають комплексний вплив на всі засоби нетарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності та при розгляді під певним кутом зору можуть бути віднесені також до методів прихованого протекціонізму та стимулювання експорту.

2. Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності здійснюється державною адміністрацією за місцезнаходженням суб'єкта. Документи, що свідчать про її проведення, є підставою для відкриття гривневого та валютного рахунків у банківському закладі, взяття на облік у податковій адміністрації та акредитації у митних органах як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

3. Особливості декларування експортно-імпортних вантажів суб'єктами ЗЕД України полягають у проведенні попередньої акредитації у митному органі, а при здійсненні імпортних операцій — у попередньому оформленні акцизної або попередньої декларації зі сплатою всіх, належних за вантажною митною декларацією, платежів. На інші імпортовані товари, які не підпадають під акцизне або попереднє декларування, оформлюється попереднє повідомлення, що є підставою для пропуску через митний кордон України.

4. Оперативне регулювання ЗЕД здійснюється з метою покращення зовнішньоторговельного балансу, призупинення експортно-імпортних операцій порушників валютного,

податкового чи митного законодавства України. До оперативних методів можна віднести заборону або припинення зовнішньоекономічної діяльності та заборону експорту чи імпорту окремих товарних груп.

Законодавче обмеження процедур митного оформлення тягне за собою фінансові та часові витрати, що пов'язані з державною реєстрацією суб'єкта ЗЕД та його акредитацією в митних органах. Все це слід ураховувати, плануючи зовнішньоекономічну діяльність.

8.5. Правове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності

Національне законодавство України, напрацьоване за період її існування як незалежної держави, визначило правові аспекти здійснення зовнішньоторговельної політики. Набутий практичний досвід продовжує закріплюватися у правових актах, що регулюють окремі напрямки зовнішньої торгівлі та регламентують здійснення експортно-імпорتنих операцій суб'єктами ЗЕД. Основні Закони, що становлять підґрунтя правового забезпечення зовнішньоторговельної діяльності, визначають вимоги та умови здійснення ЗЕД і визначають концептуальні положення тарифного регулювання експортно-імпорتنих операцій [43, 45]. Правовий вплив цих основних Законів України на тарифне регулювання зовнішньої торгівлі розглянуто у главі 7 цієї роботи.

Окремими законодавчими актами визначено, що дотепер Україна не має міжнародних обов'язків щодо створення митного союзу або спеціальних митних зон [64]. Проте існують двосторонні угоди про вільну торгівлю [65-77], на підставі яких можливо звільнення імпортованих товарів від обкладення ввізним митом.

Крім того, існує законодавчо закріплений перелік країн [64], з якими укладено торговельно-економічні угоди з наданням Україною режиму найбільшого сприяння або національного режиму (див. таблицю 7.8). Ці угоди визначають правові відносини України з іншими країнами та наближають наших національних суб'єктів ЗЕД до правового поля, яке регулює міжнародні торговельні відносини.

Введення в практичну діяльність Правил інтерпретації комерційних термінів «Інкотермс-90» та Конвенції МДП в

національне поле зовнішньоторговельних операцій також юридично обґрунтовує стосунки українських експортерів та товаровиробників з їхніми зарубіжними контрагентами.

Україна як незалежна держава дотримується головного принципу міжнародного права у зовнішньоекономічних відносинах: юридичні та фізичні особи, які знаходяться на території нашої країни, підпадають під її юрисдикцію. Законом «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначено, що зовнішньоторговельні операції, за умови відповідної державної реєстрації, мають право здійснювати як резиденти України, так і нерезиденти.

Законодавчо закріплений режим найбільшого сприяння створює недискримінаційні умови імпортом товарам. Іноземні товари, в разі виконання певних умов, можуть бути звільнені від сплати ввізного мита.

Наявність великої кількості законодавчих та державних актів щодо зовнішньоекономічної діяльності, набутого досвіду щодо здійснення окремих видів експортно-імпортних операцій потребує утворення в Україні нової для нашої держави юридичної галузі «митне право» або «правове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності».

Таким чином, законодавство України забезпечило виконання головного принципу міжнародного права, на підставі якого юридичні та фізичні особи, що знаходяться на території нашої держави, підпадають під її юрисдикцію. Наближення України до норм ГАТТ/ВТО відбувається шляхом послідовного ухвалення державних актів, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність.

8.6. Обмеження за цінами та режимом розрахунків за імпорт

Цінова політика держави як засіб нетарифного регулювання ЗЕД стосовно деяких видів імпортованих товарів, являє собою примусове адміністративне регулювання зовнішньоторговельних відносин. У цій роботі неодноразово зверталась увага на наявність у законодавчих актах України певних цінових категорій, що обмежують суб'єктів ЗЕД у застосуванні «вільних цін» у разі декларування товарів у митних органах. До таких категорій можна віднести поняття: «митна вартість» як базова вартість товару для нара-

хування митних платежів, «мінімальна митна вартість», «максимальна митна вартість», «ціна подібного товару», тощо [44, 46-51, 56, 57].

Таке національне регулювання цін імпортованих товарів, по-перше — забезпечує захист вітчизняного ринку від проникнення дешевих іноземних товарів, по-друге — відвищує конкурентоспроможність товарів вітчизняних товаровиробників, по-третє — здійснює адміністративний, нетарифний вплив на зовнішню торгівлю. Класифікуючи засоби нетарифного регулювання ми зазначали, що обмеження за цінами імпортованого товару має подвійне трактування, яке полягає у неперевищенні певної верхньої цінової межі за визначеними товарними групами, а також у застосуванні нижньої цінової межі до інших товарних груп, що суттєво перевищує фактурну (контрактну) вартість товару.

Крім того, з метою запобігання антидемпінгових заходів та можливого застосування компенсаційного мита країни імпорту до українських товарів, суб'єктам ЗЕД запропоновано укладаючи зовнішньоторговельні експортні угоди, керуватись індикативними цінами, які визначаються на підставі аналізу попиту та пропозицій провідних світових товарних ринків.

Таким чином, українське законодавство передбачає застосування обмежень цін по імпортних та експортних зовнішньоторговельних операціях суб'єктів ЗЕД, що забезпечує державне регулювання цін на товари внутрішнього ринку, підтримує товари вітчизняних товаровиробників на національному споживчому ринку, а крім того регулює цінові показники призначених для експорту товарів з метою уникнення антидемпінгових та компенсаційних заходів країни імпорту.

Відомо, що зовнішньоекономічна операція купівлі-продажу товару передбачає перехід права власності на товар від продавця до покупця та проведення розрахунку за поставлений товар. За час незалежності України у національну систему валютного контролю вміщено весь досвід із захисту вітчизняних експортерів та імпортерів від ризиків, які могли виникнути у разі виконання зовнішньоторговельних контрактів. З метою захисту вітчизняних експортерів та товаровиробників від ризику несплати коштів за експортований товар спільною Постановою Кабінету Міністрів та Національного банку України [219] визначено типові

платіжні умови і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів. Нею запропоновано суб'єктам ЗЕД — експортерам використовувати як умови платежу документарний акредитив, інкасо або попередню оплату за партію товару.

З метою забезпечення своєчасних розрахунків в іноземній валюті за зовнішньоторговельними контрактами, що укладаються суб'єктами ЗЕД України, виконання положень Постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 10.09.98 за № 1413 стосовно антикризових заходів фінансової стабілізації, МЗЕЗторгом розроблено типові рекомендації щодо базових платіжних умов зовнішньоторговельних контрактів [223]. Ці рекомендації запропоновано суб'єктам ЗЕД для запобігання можливих втрат внаслідок кризових явищ на валютно-фінансових ринках країн СНД. При цьому, на думку автора, найвагомішою пропозицією є визначення в контракті курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу в разі, коли вони не збігаються.

Умови розрахунку за імпортовані в Україну товари розглянуто у попередніх розділах стосовно системи валютного контролю. Вони передбачають адміністративне ускладнення процедури купівлі іноземної валюти по розрахунках за ввезений товар. Особливість розрахунків за імпортований товар полягає в тому, що товар обов'язково має надійти на митну територію України, бути заявлений митному органу з метою вільного використання та пройти митне оформлення зі сплатою всіх належних платежів. Тільки після цього імпортер може здійснити валютні розрахунки за зовнішньоекономічним контрактом.

Таким чином, обмеження щодо цін та режиму розрахунків за імпорт є одним з методів нетарифного регулювання зовнішньоторговельних операцій суб'єктів ЗЕД України. Вони забезпечують державне регулювання цін на імпортовані товари на внутрішньому споживчому ринку, підтримують споживання товарів вітчизняного виробництва національними споживачами та забезпечують вітчизняних експортерів надійним механізмом валютних розрахунків за експортними операціями.

Висновки:

1. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, як комплекс адміністративних заходів, віддзеркалює реалії державної політики стосовно товарів, що є об'єктом експортно-імпорتنих операцій суб'єктів ЗЕД. Засоби та методи нетарифного регулювання можна класифікувати, виходячи з різних позицій, основними з яких є розподіл дозвільних документів по державних структурах, які їх видають, за напрямками впливу на процедуру митного оформлення товарів за експортними чи імпортними операціями або з урахуванням державного впливу на експорт та імпорт товарів певних товарних груп.

Класифікуючи засоби та методи нетарифного регулювання ЗЕД з урахуванням напрямків державного впливу на експорт та імпорт товарів, їх можна умовно розділити на методи кількісних обмежень, прихованого протекціонізму, стимулювання експортного потенціалу, обмежень митного оформлення, правового забезпечення ЗЕД, обмежень за цінами та режимом розрахунків за імпортовани в Україну товари.

2. Методи кількісних обмежень, які впроваджено в Україні у вигляді квотування, ліцензування та реєстрації (обліку) зовнішньоекономічних контрактів, визначають кількість та номенклатуру товарів, дозволених для експорту чи імпорту. Ці методи є проявом адміністративної форми державного регулювання зовнішньоторговельного обороту. Вони забезпечують виконання Україною вимог міжнародних зобов'язань стосовно добровільного обмеження експорту.

3. Методи прихованого протекціонізму, як прояв державної політики, спрямованої на захист національного споживчого ринку від іноземної конкуренції, стимулювання національної економіки утворюють поряд з засобами тарифного регулювання перешкоди для проникнення імпортованих товарів на внутрішній ринок України.

До таких методів можна віднести національні технічні бар'єри, що ускладнюють випуск товару у вільний обіг, системі оподаткування експортованих та імпортованих товарів, політику державної закупівлі та вимоги стосовно місцевих компонентів. З метою зменшення витрат часу та коштів, плануючи зовнішньоекономічні операції суб'єктам ЗЕД України слід ураховувати вплив національних техніч-

них бар'єрів на шляху здійснення експортно-імпорتنих операцій.

4. Стимулювати експорт товарів, можна низкою методів, до яких належать експортні субсидії та кредити, демпінг та деякі адміністративні заходи. Експортні субсидії, можуть застосовуватися щодо державних програм підтримки вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції за умови, що дані субсидії не впливають на рівень цін. Крім того, можливе застосування субсидій у разі імпорту товарів з країн, що розвиваються, та за державними програми фінансування, спрямованими на охорону довкілля.

Експортне кредитування як нетарифний метод стимулювання експортного потенціалу має певні перспективи в Україні, пов'язані з застосуванням у практиці зовнішньоекономічної діяльності форфейтингу, факторингу та фінансового прогнозування.

В Україні створено нормативно-правове підґрунтя, спрямоване на запобігання експорту товарів, що походять з України, за демпінговими цінами. Крім того, суб'єкти ЗЕД, розробляючи плани експортної політики, використовуючи положення цієї нормативно-правової бази, можуть проводити попереднє обрахування ефективності здійснення зовнішньоторговельних операцій та, з метою уникнення антидемпінгових процедур країни імпорту, визначати цінові показники експортного товару.

5. Система адміністративних заходів як сукупність нетарифних методів стимулювання експорту проявляється у національній податковій політиці та системі валютного контролю, інформаційному забезпеченні, системі підготовки фахівців зовнішньоторговельної діяльності та дипломатичній підтримці українських підприємців на зовнішньому ринку. На думку автора, системи інформаційного забезпечення та підготовки кадрів потребують суттєвого вдосконалення з метою підвищення ефективності впливу на здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів ЗЕД України.

6. Найяскравішим проявом державного впливу на регулювання зовнішньоторговельної діяльності є обмеження митного оформлення, до яких можна віднести обов'язковість державної реєстрації суб'єктів ЗЕД, проведення акре-

дитації у митних органах, вітчизняні методи оперативного регулювання експортно-імпорتنих операцій.

Вимога дотримання суб'єктами зазначених обмежень суттєво ускладнює процедуру митного оформлення та, як визначено при розгляді всієї сукупності національних засобів нетарифного регулювання, комплексно впливає на здійснення зовнішньоторговельних операцій.

7. Державні законодавчі акти України здійснюють правове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності та дотримуються головного принципу міжнародного права, за яким юридичні та фізичні особи, що знаходяться на території нашої держави, підпадають під її юрисдикцію. Крім того, торговельні відносини з іншими державами закріплені Україною дво- та багатосторонніми торговельно-економічними угодами, які визначають режими стосовно товарів походженням з інших країн.

Наближення нашої держави до норм ГАТТ/ВТО відбувається шляхом послідовного ухвалення державних актів, що регулюють зовнішньоторговельну діяльність суб'єктів ЗЕД в Україні в цілому.

8. Обмеження щодо цін імпортованих товарів як метод нетарифного регулювання запроваджено українським законодавством з метою захисту внутрішнього споживчого ринку від проникнення дешевих іноземних товарів та підвищення конкурентоспроможності за ціновими показниками товарів вітчизняного виробництва. Додатковим адміністративним регулюючим заходом держави є режим розрахунків суб'єктів ЗЕД України за імпортовані товари, який передбачає попереднє надходження товару та його митне оформлення, що фактично зобов'язує іноземних експортерів здійснювати товарне кредитування вітчизняних імпортерів.

9. Уважний аналіз систематизованих у даній роботі методів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України дозволяє виявити їх взаємопов'язаність за напрямками впливу на здійснення експортних та імпорتنих операцій, а крім того, дозволяє уявити комплексність адміністративних методів, спрямованих на стимулювання потенціалу національних експортерів та захист внутрішнього споживчого ринку від проникнення імпорتنих товарів.



Глава 9
Вимоги
українського
законодавства
щодо змісту
зовнішньо-
торговельних
договорів
(контрактів)

Прогнозування, планування та здійснення товарних операцій на зовнішніх ринках потребує урахування особливостей національного та іноземного законодавства. Безпосередній вплив на торговельні операції справляють системи тарифного та нетарифного регулювання країн експорту та імпорту. Окремим рядком у регулюванні зовнішньоторговельних операцій стоять національні вимоги стосовно змісту контрактів на здійснення експортно-імпортних операцій. Основні види зовнішньоекономічних угод (гл.5), до яких належать угоди купівлі-продажу, зустрічної торгівлі, орендні, посередницькі, на переробку давальницької сировини та угоди з переуступки боргу, мають у кожній країні певні національні особливості щодо їх укладення та здійснення. Розглянемо основні види зовнішньоекономічних угод, визначених законодавчими актами України.

9.1. Визначення характеру угоди. Основні види зовнішньоторговельних договорів (контрактів)

Формалізація процедури митного оформлення, яка полягає у заповненні вантажної митної декларації, потребує за змістом зовнішньоекономічного договору визначення характеру угоди. Виходячи з нього та сукупності інших показників, формується база даних митної статистики та статистики зовнішньої торгівлі. Класифікатор характеру угод затверджено зареєстрованим у Міністерстві юстиції України наказом Держмитслужби [226]. Він передбачає зовнішньоторговельні договори з розрахунками у вільно конвертованій валюті, по клірингах, у валюті з обмеженою конвертацією, з переміщення товарів у рахунок зобов'язань за угодами про співробітництво та по інших комерційних та некомерційних операціях.

Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [45] визначено види зовнішньоторговельних операцій за напрямками переміщення товару — експорт та імпорт. Крім того, означено бартерні, кредитні, розрахункові, орендні та посередницькі, без переходу права власності на товар, операції. Дозволено всі види зовнішньоекономічної діяльності, які не заборонено прямо або як виключення законами України.

Законодавча невизначеність термінів «види зовнішньоекономічної діяльності» та «характер угоди» не дозволяє визначити їх підпорядкованість. Слід зауважити, що терміну «міжнародна торговельна угода» дано відповідне тлумачення у [29], за яким це правова форма міжнародної комерційної операції, укладеної з іноземним контрагентом.

У Цивільному кодексі України дано визначення терміну «угода», але вживати його можна тільки у національному полі в разі оформлення взаємовідносин резидентів.

Підсумовуючи викладене, можна дати вільне трактування терміну «характер угоди», вважаючи, що це зміст зовнішньоторговельної операції з урахуванням виду і форми оплати та переходу права власності на товар.

Виходячи з цього визначення, можна стверджувати, що у Законі [45] знайшли відображення такі зовнішньоторговельні угоди: купівля-продаж, товарообмінні (бартерні) опе-

рації та інша діяльність, що ґрунтується на формах зустрічної торгівлі, орендні (лізингові) угоди, кредитні і розрахункові та посередницькі.

Окремим Законом визначено зміст товарообмінних (бартерних) операцій, а також запроваджено механізм здійснення таких угод [221, 222]. Законодавчо закріплено лізингові (орендні) операції Законом України «Про лізинг» [227]. У зв'язку зі складністю регулювання та виконання операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах, зміст та механізм здійснення цієї угоди визначено окремим законодавчим актом [143].

Постановами Правління Національного банку України [196, 197] окреслено механізм надання кредитів національним суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності національними та іноземними кредиторами. Порядок здійснення розрахунків за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) регулюється окремим Законом [191] та відомчими документами [219, 222].

Стосовно більшості посередницьких угод національне законодавство тільки констатує їхнє існування. Зміст таких угод та процедура їх виконання законодавчо не закріплені [44, 45, 208].

Узагальнений перелік зовнішньоторговельних угод наведено на малюнку 9.1.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [45] «зовнішньоекономічний договір (контракт) — це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності». Це визначення зобов'язує суб'єктів ЗЕД України укладати зовнішньоекономічні угоди виключно у письмовій формі, а низка відомчих документів міністерств та відомств України зобов'язує, на виконання вимог окремих законодавчих актів, дотримуватись певних правил стосовно основних положень торговельної угоди.

Таким чином, в Україні існує перелік законодавчо закріплених зовнішньоторговельних угод, які за переходом права власності на товар можна поділити на торговельні угоди та угоди, що забезпечують здійснення торговельних операцій.

9.2. Основні вимоги до змісту зовнішньоекономічних договорів (контрактів) купівлі-продажу товарів

Зовнішньоекономічні угоди купівлі-продажу товарів на перший погляд найпростіші за реалізацією, бо передбачають її прозору схему: експортер здійснює, на виконання вимог угоди, митне оформлення та відвантаження товару, а імпортер виконує валютні розрахунки. Незважаючи на простоту такої схеми, недотримання вимог національного законодавства на етапі укладення угоди може призвести до відчутних матеріальних збитків контрагентів угоди, або застосування певних обмежень стосовно українського чи іноземного суб'єкта ЗЕД.

Деякі аспекти змісту зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу викладено у законах та державних актах



Мал. 9.1. Види зовнішньоекономічних (торговельних) та посередницьких угод.

України [45, 173, 191, 209, 219], а також у нормативних актах МЗЕЗторгу [138, 223] та в навчально-методичних матеріалах [32, 186].

Перед укладенням зовнішньоекономічного контракту на продаж або купівлю того чи іншого товару суб'єкту ЗЕД найдоцільніше вчинити таке:

— по-перше, оцінити можливий вплив систем тарифного регулювання країн експорту та імпорту за визначеними згідно з ТН ЗЕД кодами товарів;

— по-друге, оцінити вплив державних систем нетарифного регулювання країн експорту та імпорту на товари за визначеними по ТН ЗЕД кодами.

Така інформація має засвідчити доцільність укладення тієї чи іншої угоди. Це пов'язано з тим, що обчислюючи платежі, пов'язані з процедурою митного оформлення, які відображають вплив систем тарифного регулювання, можна попередньо планувати прибуток від угоди та визначити підвищення, за рахунок сплати митних платежів¹, ціни одиниці товару на внутрішньому ринку країни споживання, що дозволить зважити цінову конкурентоспроможність товару стосовно національних подібних чи ідентичних товарів. Визначивши цінові показники товару та можливий прибуток від здійснення угоди купівлі-продажу, треба оцінити пакет документів, що неодмінно має супроводжувати кожну партію товару. Розгляд системи нетарифного регулювання (підрозділ 8.4, глава 8) виявив необхідність подання суб'єктом ЗЕД для митного оформлення імпорту певного пакету дозвільних документів, виданих країною експорту. Ці документи, з метою спрощення та прискорення процедури митного оформлення, мають бути зазначені в тексті контракту.

Таким чином, перед укладенням зовнішньоторговельної угоди слід отримати інформацію стосовно митно-тарифного та нетарифного регулювання експортно-імпортних операцій з визначеними товарами у країнах експорту та імпорту, та визначити, які саме документи, мають супроводжувати кожну партію товару.

На основі цієї інформації проводиться оцінка доцільності укладення угоди купівлі-продажу.

1 В Україні до митних платежів слід відносити митні збори, мито, податок на додану вартість та акцизний збір.

Попри все це, доцільно також ознайомитись із системою валютного контролю та валютного регулювання у країні майбутнього контрагента угоди, визначивши, насамперед, термін повернення валютної виручки, порядок купівлі іноземної валюти, умови проведення міжбанківських розрахунків з нерезидентом та інші питання, пов'язані з виконанням угоди.

Наказом МЗЕЗторгу України [138] затверджено Положення щодо форми зовнішньоекономічних договорів (контрактів). Воно визначає зміст угод купівлі-продажу товарів у разі, коли однією з сторін угоди виступає суб'єкт ЗЕД України. Слід зазначити, що форма угоди рекомендована МЗЕЗторгом, але зміст має відповідати вимогам Законів України, Указів Президента та Постанов Кабінету Міністрів і Національного банку України, наведеним у пункті 3 цього Положення. З моменту виходу в світ згаданого наказу МЗЕЗторгу виникла потреба у розробці додаткових рекомендацій стосовно базових платіжних умов зовнішньоторговельних контрактів українських суб'єктів господарювання в умовах нестабільних обмінних курсів та обмежень щодо валютних операцій на ринках країн СНД, які доведені до митних органів та суб'єктів ЗЕД наказом МЗЕЗторгу України від 28.01.99 за № 39 [223].

Виходячи з вимог зазначених документів, розглянемо рекомендації щодо змісту зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу, де найдоцільніше передбачити такі основні розділи:

- назва, номер договору (контракту);
- дата та місце укладення;
- преамбула;
- предмет договору (контракту);
- кількість та якість товару;
- базисні умови поставки товару;
- ціна та загальна вартість товару;
- умови платежів;
- умови здачі (приймання) товару;
- упаковка та маркування;
- форс-мажорні обставини;
- санкції та рекламації;
- арбітраж;

— юридичні адреси, поштові та платіжні реквізити сторін.

Таку послідовність викладення змісту контракту запропоновано МЗЕЗторгом, але її дотримання не є обов'язковим у зв'язку з тим, що головне в угоді її зміст. Особливості укладення зовнішньоекономічних договорів (контрактів) буде розглянуто у запропонованій послідовності.

Назва, номер договору (контракту) дають уявлення про характер зовнішньоекономічної угоди. Номер дозволяє, за наявності в одного суб'єкта ЗЕД декількох контрактів купівлі-продажу, спрощувати взаємини з контрагентом та взаємовідносини з обслуговуючим банком і податковою адміністрацією України.

Приклад:

Контракт купівлі-продажу за № 18/19.

Перша цифра (18) означає порядковий номер угоди одного з контрагентів. Через риску зазначено порядковий номер (19) обліку угод купівлі-продажу іншого контрагента. Часом обидва контрагенти погоджуються на присвоєння угоди одного номера.

Дата та місце укладення — це обов'язкові та неодмінні реквізити кожного зовнішньоекономічного контракту.

У країнах з перехідною економікою, до яких належить наша держава, часом акти, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність, набирають «зворотного ходу». Так, наприклад, Закон України, що регулює операції з давальницькою сировиною [179], було ухвалено Верховною Радою у вересні 1995 року. Але його дія поширювалась на зовнішньоекономічні угоди, укладені до певної дати серпня того ж року. Відсутність дати укладення контракту може призвести до непередбачених наслідків, тому українським суб'єктам ЗЕД слід неодмінно застерігати такий, на перший погляд неважливий, але обов'язковий реквізит угоди.

Зазначення місця укладення зовнішньоекономічного контракту дозволяє контрагентам визначитись з юридичною стороною взаємин, у зв'язку з тим, що у разі відсутності в контракті застереження, в угоді має зверхність право тієї країни, де укладено угоду.

Наприклад, якщо місце укладення контракту місто Київ і це засвідчено в реквізитах — взаємини контрагентів даної угоди регулюються українським законодавством, якщо у тексті контракту не обумовлено інше. У разі, коли в конт-

ракті зазначено, що його укладено в Києві, а у тексті застережено, що в цій угоді зверхність має законодавство Франції, де означає, що сторони домовились будувати свої торговельні відносини на французькому законодавстві.

Отже, зазначення дати та місця укладення контракту забезпечує контрагентам угоди певний захист від можливої зміни законодавства та закріплює зверхність над їхніми взаєминами права обраної країни.

Преамбула зовнішньоекономічного контракту визначає контрагентів угоди купівлі-продажу. Укладаючи цей розділ контракту слід керуватися такими основними положеннями:

— назви сторін угоди мають відповідати назвам, зазначеним у документах, що засвідчують державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності. Застосування скорочень, які вносять відмінності від назв, зазначених у реєстраційних документах виключається;

— дозволяється, після наведення офіційної назви підприємства використовувати скорочені назви, які надалі будуть у тексті угоди аналогами офіційних назв підприємств;

— з боку української юридичної особи у преамбулі має бути зазначено дві особи — одна, яку уповноважено укладати відповідні угоди статутними документами, та друга, яку уповноважено дорученням, виданим за підписом керівника суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності².

Приклад:

Товариство з обмеженою відповідальністю «Стрела» (м. Москва, Російська Федерація), в особі генерального директора Іванова Івана Івановича, який діє на підставі статуту підприємства, зареєстрованого у Бабуїнському районі м. Москви за № 734196 від 03.03.96 (надалі «Продавець») з одного боку, та Мале приватне підприємство «Райдуга» (м. Київ, Україна) в особі директора Петренка Петра Петровича, який діє на підставі статуту підприємства, зареєстрованого у Шевченківському районі м. Києва за № 128/95 від 05.08.95 і, згідно з дорученням за № 174Д від 19.05.99, в особі менеджера підприємства Сидоренка Семена Сидоровича (надалі «Покупець») з іншого боку, уклали дану

2 Згідно з офіційним тлумаченням цього положення Закону [45] Конституційним Судом України від 26.11.98, за № 16-рп/98 та вимогами Закону України від 21.10.99, за № 1182-XIV, право підпису зовнішньоекономічного договору (контракту) має одна посадова особа згідно зі статутними документами.

угоду про таке: «...». З урахуванням примітки сторінки 291 з української сторони угоду підписує одна особа.

Викладене свідчить про наявність національних особливостей укладання преамбули кожного контракту. В основних реквізитах цього розділу угоди мають бути зазначені офіційні та скорочені назви контрагентів ними обумовлені.

Розділ «**Предмет договору (контракту)**» має визначати товар, який є об'єктом купівлі-продажу, з обов'язковим наведенням його точного найменування, марки або сорту. Опис товару та його характеристики мають однозначно засвідчувати відповідність реального товару вимогам контракту. Невизначеність товару в цьому розділі дає підстави митним органам розглядати такі угоди як договори (контракти) *про наміри* здійснити зовнішньоторговельну угоду купівлі-продажу.

Пов'язуючи цей розділ контракту з особливостями попереднього, до перетину товарами митного кордону України, митного оформлення акцизних та попередніх декларацій і повідомлень як засобів нетарифного регулювання до перетину товарами митного кордону України, слід зазначити, що суб'єкт ЗЕД матиме певні ускладнення щодо виконання вищезазначених процедур у митних органах у разі відсутності в договорі (контракті) назви конкретного товару, який є об'єктом купівлі-продажу.

Укладаючи цей розділ контракту можна використовувати специфікації як додаток до зовнішньоекономічної угоди, про що робиться відповідне застереження. Винесення переліку товарів у специфікацію доцільне, коли об'єктом купівлі-продажу є товари одного найменування, що відрізняються комплектацією, якістю та ціновими показниками. Ця рекомендація стосується також складного обладнання, яке потребує деталізації за складовими частинами, кількісними та ціновими показниками окремими комплектуючих, що можуть надходити окремими товарними партіями. Попри те, що перелік товару може наводитись у додатках та специфікаціях, у цьому розділі договору слід обов'язково зазначати товар, який є об'єктом купівлі-продажу

Приклад:

1. Продавець продає, а Покупець купує жіночий одяг російсько-го виробництва в асортименті та кількості, зазначеній у специ-

фікації за №1 (далі за текстом «Товар»), що є невід'ємною частиною даного контракту.

2. Продавець продає, а Покупець купує технологічну лінію російського виробництва з виробництва пластмасової тари. Кількісні показники та складові лінії зазначено у специфікації за №1 (далі за текстом Товар), що є невід'ємною частиною даного контракту.

Таким чином, у даному розділі контракту слід зазначити конкретний товар, який є об'єктом купівлі-продажу. У разі необхідності перелік товарів подається у додатку, що є невід'ємною частиною контракту.

Кількість та якість товару, що є об'єктом купівлі-продажу, при укладенні зовнішньоторговельного договору потребує детального визначення.

Кількість товару зазначається в певних одиницях виміру, залежно від характеру товару, а також від світової торговельної практики, яка склалась стосовно цього товару. Найдоцільніше обирати одиницю виміру товару за Товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності, що дозволяє уникнути непорозумінь між контрагентами угоди.

Коли об'єктом угоди є «чиста» вага товару, то слід зазначити окремо масу брутто (масу товару з урахуванням пакувального матеріалу) та вагу нетто — «чисту» вагу товару, за яку здійснюватимуться валютні розрахунки.

Якісні показники товару мають засвідчуватися відповідними документами на кожну партію товару. У зовнішньоекономічному контракті має бути зумовлено документ, який надходитиме до імпортера з кожної партією товару та засвідчуватиме його якісні показники. Слід розрізняти документи, які засвідчують якість, що видані підприємством-товаровиробником або повноважним державним органом країни експорту. Перевага надається державним документам країни експорту, що має бути зазначено в контракті.

Приклад:

Продавець зобов'язаний поставити Покупцеві двісті сорок тонн борошна вищого гатунку, розфасованого у джутові мішки по п'ятдесят кілограмів.

Кожна партія товару мусить мати сертифікат якості, виданий державним органом країни експорту.

Якщо покупець замовляв товар з винятковими характеристиками, обумовленими зовнішньоторговельним контрактом, у такому разі показниками якості можуть виступати безпосередні показники товару та їх відповідність контрактним.

Отже, кількість та якість товару потребує детального обумовлення у зовнішньоторговельному контракті. Одиницю виміру товару найдоцільніше обирати за Товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності, а якісні показники мають засвідчуватись документом державного органу країни експорту.

Базисні умови поставки зовнішньоторговельного контракту визначають обов'язки продавця та покупця стосовно поставки товару, а також місце та час, коли ризики втрати або пошкодження товару переходять від продавця до покупця. Крім того, зазначається вид транспорту, термін і місце поставки товару. Тлумачення Правил інтерпретації комерційних термінів, що їх розглянуто у главі 6, запроваджено в Україні з метою спрощення процедури купівлі-продажу товарів.

Слід зазначити, що митна вартість товару суттєво залежить від базисних умов поставки.

Мета встановлення контрагентами угоди умов поставки полягає у розподілі витрат з доставки товару між продавцем та покупцем, визначенні виду транспорту, місця доставки товару, умов страхування ризиків та інших умов, пов'язаних з транспортуванням товару до місця призначення. Базисні умови визначають, яка із сторін угоди укладає угоду перевезення.

Приклади:

1. Поставка товару здійснюється на умовах FOB порт Одеса. Продавець відшкодовує всі витрати, пов'язані з транспортуванням товару, а право власності на товар і ризик його випадкової втрати або пошкодження переходить від Продавця до Покупця після завантаження товару на борт судна.

2. Умови поставки товару згідно з даним контрактом ДАФ — українсько-польський кордон. Транспорт поставки — автомобільний.

У цьому розділі контракту встановлюються також строки поставки, які можуть залежати від виду товару, його особливостей (терміну споживання, зберігання, сезонності

походження, тощо) та узгоджуватися контрагентами:

- з кожною календарною датою;
- з визначенням певного періоду часу;
- за умови надання певних фінансових гарантій з боку покупця, як то: попередня оплата за товар, авансовий платіж, або надходження коштів до обслуговуючого банку в разі акредитивної оплати;
- з повідомленням покупця про готовність до прийняття товару;
- у певний термін після оплати попередньо експортованої партії, тощо.

Виходячи з викладеного, у даному розділі контракту мають бути зазначені умови поставки товару, згідно з вимогами «Інкотермс-90», які є основою для встановлення митної вартості товару та дозволяють визначити перехід права власності на товар. Крім того, доцільно зазначити строки поставки товару.

Ціну та загальну вартість товару варто зумовити в окремому розділі контракту. За домовленістю контрагентів угоди, ціна одиниці товару та загальна вартість за контрактом можуть бути зазначені в одній валюті, а валюта платежів, якою здійснюватимуться розрахунки, може бути іншою. Таким чином, у контракті може зазначатися два види валют, а з метою страхування ризику від коливання курсів валют доцільно зафіксувати курс, за яким валюту ціни буде переведено у валюту платежу. Валюту ціни за одиницю товару може бути встановлено у валюті країни експорту чи імпорту. Крім того, в обраній валюті ціни зазначається загальна вартість товарів за контрактом.

Обираючи ціну за одиницю товару, слід керуватись практикою зовнішньої торгівлі щодо видів цін, пов'язаних з особливостями укладення та виконання тієї чи іншої угоди купівлі-продажу. Не претендуючи на завершеність переліку цін, розглянемо деякі з них.

Базисна ціна одиниці визначає вартість товару певного сорту, якості, хімічного складу та пов'язана з умовами поставки товару і може включати, крім вартості товару, вартість страхування, транспортування, складування та інших витрат, пов'язаних з його доставкою до обумовленого географічного пункту (базисного пункту).

Фактурна вартість визначає вартість товару без урахування витрат, пов'язаних з його доставкою. Світові ціни одних товарів (звичайно сировинних) визначаються рівнем цін провідних країн-експортерів даного товару, інших — за цінами світових товарних бірж, а готових виробів — за цінами провідних експортерів (виробників) товарів у світі.

Монопольна ціна як правило вища ніж, наприклад, фактурна. *Номінальна* — знаходить своє відображення в прейскурантах, довідниках та біржових котировках цін.

Оптові та роздрібні ціни встановлюються в залежності від виду товару та об'єму його партії, що є предметом купівлі-продажу.

Середні експортні та імпорتنі ціни визначаються на основі даних зовнішньоторговельної статистики шляхом співвідношення вартості проданого товару з його фактичним обсягом. Такі ціни дають уявлення про середньостатистичні ціни за угодами купівлі-продажу та віддзеркалюють цінову політику, яка утворилась у світовій торгівлі стосовно даного виду товару на певних ринках споживання.

Ціна пропозиції зазначається в оферті (офіційній пропозиції продавця) без можливих знижок і носить характер довідкової ціни.

Виробнича ціна визначається вартістю витрат виробництва даного товару з доданням середнього прибутку.

Ціна попиту складається на ринку покупця.

Тверда ціна — незмінна ціна вже укладеної угоди купівлі-продажу.

Біржова ціна або *біржова котировка* визначає ціну товару, що є об'єктом біржової торгівлі.

Змінна ціна може встановлюватись у контракті залежно від певних умов (біржової котировки, інфляції, дати одержання чи поставки товару).

Довідкова ціна відображає середній рівень цін за фактично укладеними угодами у певний період часу і використовується як опорна у разі проведення переговорів за конкретною угодою.

Ціни фактичних угод визначають ціни за конкретними зовнішньоторговельними контрактами. Разом з довідковими ці ціни дозволяють правильно встановлювати в угоді рівень ціни на конкретний товар.

Крім зазначених, у разі укладення зовнішньоторговельної угоди, стосовно окремих видів товарів можуть розглядатися *сезонні та трансфертні ціни*.

Контрагенти угоди мають керуватися тим, що в укладеному зовнішньоторговельному контракті ціну товару можна зафіксувати в момент укладення угоди на строк її дії чи до моменту її виконання. Залежно від домовленостей та способу фіксації розрізняють такі види цін: тверда, рухома, змінна чи з подальшою фіксацією.

Тверда ціна встановлюється у момент підписання зовнішньоторговельної угоди і не підлягає зміні в процесі виконання контракту. В такому разі у тексті угоди зазначається, що «ціна тверда, зміні не підлягає». Така ціна характерна для короткотермінових угод, але, як виняток, може використовуватись у тривалих за строками виконання угодах.

Рухома ціна — ціна, яку зафіксовано в контракті і яку можна, за певних умов, змінити в процесі його виконання. У такому разі контрагенти зобов'язані зумовити підвищення або зниження ціни, з обов'язковим посиланням на джерело цінової інформації, яке буде підставою для її зміни. Застереження про рухомість ціни має зазначати, що у разі зміни ринкової ціни на даний товар відповідно змінюється і контрактна ціна. Крім того має бути зазначено, що це стосується кожної окремої партії товару, яка експортується на виконання даного контракту. Особливо слід звернути увагу на процедуру зміни ціни. Неодмінно треба зазначити, коли саме можлива зміна, яким документом вона фіксуватиметься для окремої партії товару та який передбачається відсоток коливань ціни стосовно зафіксованої у контракті з самого початку. Ймовірність певної зміни ціни треба зазначити у тексті угоди.

Змінна ціна може бути використана контрагентами угоди в разі укладення контрактів на поставку товарів тривалого виготовлення. Така ціна зазначається у контракті як базисна. Також обумовлюються її складові частини.

Змінна ціна зазначається у контракті як сума декількох складових — базисної (опорної) ціни товару та витратних складових (ціна сировини, заробітна плата, амортизаційні відрахування тощо). Контрагенти угоди мають можливість обумовити максимальне коливання всіх складових змінної ціни або її окремих складових. Використання даного виду

цін у контракті потребує від контрагентів угоди певних навичок ведення зовнішньоторговельної діяльності.

Ціна з наступною фіксацією встановлюється в процесі виконання контракту та потребує спеціального застереження в тексті угоди, де зазначається момент фіксації ціни, джерело інформації про ціну, що використовується в угоді, період, на який поширюється дія зафіксованої ціни. У тексті контракту, в разі використання даної ціни, слід застерегти умови фіксації та принцип визначення рівня ціни.

Отже, визначати ціну одиниці товару, що стає об'єктом купівлі-продажу, слід з урахуванням напрацьованого світового досвіду, що має бути відповідним чином відображено у тексті зовнішньоторговельного контракту.

Основні види цін, що використовуються у практиці зовнішньої торгівлі, представлено на малюнку 9.2.

Слід зазначити, що у контрактній практиці українських суб'єктів ЗЕД майже відсутній такий аспект цінової політики як визначення знижки.

Знижка — це зменшення ціни товару, яка надається продавцем покупцеві та залежить від характеру зовнішньоторговельної угоди, умов поставки та платежу за товар, наяв-



Мал. 9.2. Основні види цін, що використовуються в практиці зовнішньої торгівлі.



Мал. 9.3. Основні види знижок, що використовуються в практиці зовнішньої торгівлі.

ності взаємозобов'язань продавця і покупця та від кон'юнктури ринку на момент укладення угоди.

Основні види знижок, що можуть використовуватись у зовнішній торгівлі, представлено на малюнку 9.3. Розглянемо зміст основних видів знижок.

Проста (загальна знижка) надається з преїскурантної або довідкової ціни. Вона існує у практиці укладення угод на стандартні види обладнання та промислову сировину.

Пільгова знижка застосовується до товарів, збут яких на окремих товарних ринках доводиться стимулювати.

Знижка за обсяг товару, що купується, обраховується як зменшення ціни в разі закупки великої кількості аналогічного товару.

Знижка за оборот (бонусна) надається постійним покупцям за спеціальною домовленістю, зафіксованою у зовнішньоторговельній угоді. В такому разі визначається розмір знижок у залежності від досягнутого впродовж певного строку обороту.

Функціональна знижка надається імпортеріві товаровиробником-експортером за виконання додаткових, окрім перепродажу товарів, дій пов'язаних із стимулюванням збуту товарів на певному ринку або в певній країні. У зовнішньоторговельному договорі купівлі-продажу застерігаються обов'язки експортера та імпортера з виконання певних дій щодо стимулювання попиту на даний товар, а са-

ме застосування реклами, пакувальних матеріалів тощо.

Прогресивна знижка надається в разі укладення торговельної угоди між товаровиробником-експортером і імпортером, коли контрактом обумовлено періодичне збільшення закупівлі товару. Кількість та обсяги збільшення мають бути обумовлені. Дані знижки застосовуються щодо купівлі-продажу однотипного товару і певним чином стимулюють виробництво.

Дилерська знижка надається товаровиробником своїм постійним покупцям або посередникам збуту певного товару. Розмір такої знижки може дорівнювати власним витратам дилера з продажу та сервісного обслуговування товару, а крім того забезпечувати певну суму прибутку, що обумовлюється зовнішньоторговельною угодою. Такі знижки зазначаються у контрактах на придбання стандартного товару.

Спеціальна знижка може закладатися в угоду про продаж товару окремим покупцям, щодо яких зацікавлені товаровиробники-експортери. Такими є знижки за купівлю пробної партії товару для проведення маркетингових досліджень та оволодіння новими ринками збуту. Часом такі знижки надаються постійним покупцям, що також стимулює обсяги виробництва та забезпечує товаровиробникові постійну мережу збуту товару.

Експортна знижка надається покупцеві на додаток до інших знижок з метою стимулювання конкурентоспроможності товару за ціновими показниками на тому чи іншому зовнішньому ринку збуту. Товаровиробники-експортери обумовлюють у контракті такі знижки з метою вдосконалення власної експортної стратегії та проникнення на нові ринки збуту.

Сезонні знижки надаються в разі закупівлі товарів, збут яких можливий тільки у певну пору року. Наданням таких знижок товаровиробник підтримує постійний рівень виробництва товарів сезонного попиту, зменшує витрати на збереження такого товару у власних складських приміщеннях. Такі знижки надаються поряд з іншими, що визначаються в разі укладення зовнішньоторговельної угоди.

Приховані знижки обумовлюються контрагентами угоди та надаються у вигляді знижок на фрахт, наданні пільгових кредитів, шляхом надання безкоштовних послуг та зразків

товару, обсяг якого досягає розмірів товарної партії.

Знижка за якість товару пов'язана зі впливом системи нетарифного регулювання країни імпорту, національними особливостями та вимогами споживачів. До таких впливових факторів ринку збуту можна віднести вимоги щодо пакування та маркування товару, технічних характеристик та споживчих властивостей. Ця знижка передбачає адаптацію товару до вимог національного споживчого ринку, що її здійснює імпортер шляхом фасування та пакування, проведення відповідного маркування тощо. Така знижка використовується експортером тимчасово, на час проникнення товару на новий зовнішній ринок.

Знижка за повернення раніше куплених у даної фірми товарів надається покупцю у разі повернення ним раніше придбаних у даній фірмі товарів застарілої моделі. Такі знижки можуть надаватися в разі зворотного експорту товарів довготривалого користування та серійного виробництва.

Знижка в разі продажу товару, що був у користуванні, надається в залежності від залишків виробничих ресурсів такого товару. Зовнішньоторговельна угода має передбачати застереження не тільки стосовно розміру самої знижки, а також визначати технічні параметри такого товару, залишок часу до вичерпання амортизаційного ресурсу та передбачати його сервісне обслуговування продавцем-експортером.

Сервісні знижки надаються імпортеріві у разі, коли виробник складного товару не забезпечує ринок споживання сервісною мережею. Обрахування величини такої знижки — складне завдання для контрагентів угоди. Крім того, відсутність сервісної мережі свідчить про байдужість продавця до подальшого збуту свого товару на даному національному ринку споживання.

Знижка за платіж готівкою, у разі внесення таких умов у зовнішньоторговельний контракт, передбачає зменшення ціни для покупця за умови дострокової оплати за імпортовані товари. Такий вид знижки стимулює імпортера провести дострокову оплату та отримати додатковий прибуток, який дорівнює обумовленому угодою відсотку від вартості партії товару. Така знижка стимулює імпортера провести достроковий платіж, а експортер може планувати

надходження коштів та зменшувати строки товарного кредитування імпортера.

Приклади:

1. Ціна одиниці товару, що поставляється за даним контрактом, є твердою та незмінною протягом терміну виконання контракту та складає _____ за одну метричну тонну.

Оплату має бути здійснено протягом 60 днів з моменту відвантаження. У разі дострокової оплати товарної партії застосовується знижка у розмірі двох відсотків вартості, зазначеної у рахунку-фактурі.

2. Ціна одиниці товару, що поставляється за даним контрактом є змінною та вміщує в себе вартість _____. Така ціна залежатиме від коливань цін на _____ товарній біржі та буде обраховуватись як середня ціна торгів за три дні від дати, зазначеної у рахунку-фактурі. З цієї ціни надається сервісна знижка у розмірі трьох відсотків від вартості, зазначеної у рахунку-фактурі.

Оплату має бути здійснено протягом тридцяти днів з дати оформлення транспортних документів.

Розглянуті основні види знижок, що можуть використовуватись у зовнішній торгівлі, мають стимулювати ділову активність експортера та імпортера. Разом із закладеною ціновою політикою знижки повинні утворювати одну з основних частин торговельного контракту. Знання аспектів контрактної цінової політики стосовно товару, що є об'єктом купівлі-продажу, разом з можливістю застосування цінових знижок, про що слід внести відповідні застереження до зовнішньоторговельного контракту, дозволяють контрагентам отримати додатковий прибуток від здійснення торговельної угоди.

Умови платежів зовнішньоторговельного контракту, разом з ціною та загальною вартістю є основою угоди та забезпечують прибутковість торговельної операції. Національні законодавчі та регулюючі акти [138, 173, 191, 209, 219, 223] встановлюють обов'язкові та рекомендаційні правила стосовно засобів, порядку, термінів фінансових розрахунків та страхування ризиків невиконання контрагентами угоди взаємних платіжних зобов'язань. У даному розділі можуть бути викладені обов'язки сторін контракту щодо способів платежу та форм проведення валютних розрахунків. Окремим рядком у ньому слід зазначити термін проведення розрахунків, який можна пов'язати з імовірними знижками ціни товару за проведення дострокових розрахунків.

Світова практика розрахунків за зовнішньоторговельними контрактами ґрунтується на трьох основних способах платежів — готівковому, авансом та у кредит.

Готівковий платіж передбачає проведення розрахунків через банк чи проти передачі експортером товаросупровідних документів або товару у розпорядження покупця-імпортера. Розрахунок готівкою за певну партію товару може проводитись одразу всією сумою або частинами. Одночасний готівковий платіж передбачає повну оплату товару, а платіж частинами — часткову у декілька етапів. Готівковий одноразовий платіж може здійснюватися після виконання певних умов, а саме:

- повідомлення імпортера експортером про готовність партії товару до відвантаження;
- повідомлення імпортера про завантаження товару на борт судна у порту відправлення;
- вручення банком імпортерові комплекту товарних документів, обумовлених контрактом.

Найвигідніші умови контракту для експортера, коли оплата здійснюється на підставі повідомлення про готовність партії товару до відвантаження.

Платіж частинами може проводитись у разі укладення контракту на поставку складного обладнання. Строки та розміри оплати зазначаються у контракті.

Платіж з авансом передбачає сплату експортеру обумовленої у контракті суми у майбутньому. Цей спосіб платежу є формою кредитування експортера імпортером та засобом забезпечення зобов'язань імпортера щодо виконання вимог угоди.

Розмір авансування визначається контрактом. Також встановлюється термін поставки товару стосовно дати надання авансу. Такий спосіб платежу є засобом страхування ризику неприйняття товару покупцем-імпортером, оскільки експортер має у своєму розпорядженні авансовий платіж. Залежно від терміну авансування експортер має можливість виконати додаткові умови стосовно пакування та маркування товару, інші дії, обумовлені угодою. Такий авансовий платіж має передбачатись у зовнішньоторговельному контракті з зазначенням терміну авансування, захисних застережень імпортера щодо невиконання експортером зобов'язань з поставки товару. Він має також забез-

печити страхування ризику неприйняття товару імпортером.

Платіж у кредит передбачає надання експортером імпортерів комерційного кредиту. За термінами кредитування такий спосіб платежу може бути коротко-, середньо- та довгостроковим. Основними формами реалізації комерційного кредиту є фінансовий та товарний кредити. Фінансовий кредит передбачає грошові позички імпортера експортерів на оплату придбаного товару. Товарна форма кредиту реалізується шляхом надання імпортерів розстрочки платежів за поставлені товари. Головна проблема кредитних відносин — це гарантованість платежів за експортовані товари.

У міжнародних комерційних угодах застосовуються різні *форми розрахунків*. Для експортера, аби усунути ризики неплатежу, несвоечасного платежу або неприйняття товару, а також гарантувати імпортерів належне виконання вимог зовнішньоторговельного контракту, контрагентом виступають банки. Задля впорядкування валютних розрахунків українські суб'єкти ЗЕД мають керуватися Постановою Кабінету Міністрів та Національного банку від 21.06.95 за № 444, де як форми розрахунків визначено умови банківського переказу, документарного акредитива та інкасо.

Розрахунки шляхом банківського переказу не передбачають надання банкові документів, що засвідчують здійснення експорту товару, але припускають за вказівками імпортера переказ певної суми банком імпортера до банку експортера. Розрахунки вважаються здійсненими після зарахування коштів на розрахунковий рахунок експортера.

Банк імпортера може здійснювати переказ за товар, що фактично надійшов (а саме це найвигідніше самому імпортеру), або як авансовий платіж. У такому разі здійснюється кредитування експортера. У імпортера виникає ризик утрати коштів через непоставку товару. З метою захисту імпортера від ризику втрати авансового платежу в разі непоставки товару можна використати банківські гарантії на повернення, якщо потрібен аванс, або застерегти у контракті умови документального переказу, що передбачає перерахування авансу банком експортера на рахунок відправника

(експортера) після надання документів, що засвідчують здійснення експорту.

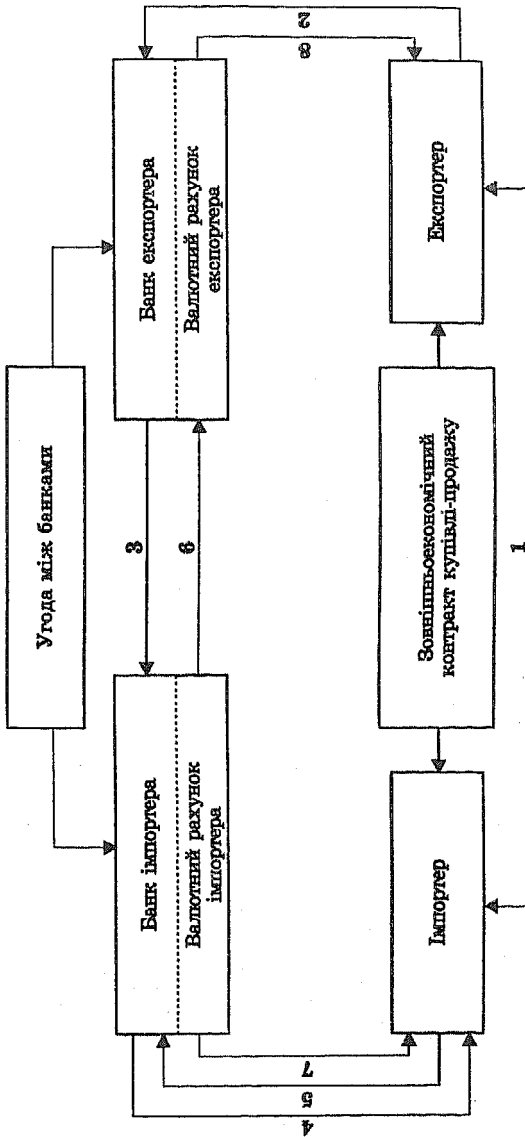
Інкасова форма розрахунку регулюється в міжнародній торгівлі Уніфікованими правилами з інкасо, що їх розроблено та затверджено Міжнародною торговельною палатою. Відповідно до цих правил інкасо — операція банку, яка здійснюється на підставі отриманих інструкцій, з авансовими та/або комерційними документами, представленими експортером. Фінансовими документами в разі здійснення інкасової операції вважаються перевідні векселі, прості векселі, чеки, платіжні розписки, інші подібні документи, що використовуються для отримання платежу готівкою. Комерційні документи — це рахунки, документи про відвантаження, документи, що засвідчують право власності на товар або подібні документи, які не є фінансовими.

Інкасо передбачає, що банк-ремітент (банк експортера) відповідно до умов, зазначених експортером та застережених зовнішньоторговельним контрактом, зобов'язується виконати його доручення з представленими документами після одержання від платника — імпортера суми акцепту чи платежу, або видачі комерційних документів за умови підтвердження виконання цих зобов'язань, або видачі документів на інших умовах, пов'язаних з виконанням зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом. Схему інкасової форми розрахунку наведено на малюнку 9.4.

Інкасо у своїй основі вигідніший для імпортера, оскільки право на оплату настає після акцепту платіжних документів експортера на відвантажені товари. Проте, в разі використання такої форми розрахунку, право власності експортера на товар певним чином захищене, оскільки банк видає імпортерові комерційні документи після здійснення оплати.

Порядок здійснення інкасової форми розрахунку наведено на мал. 9.4. У разі виконання таких розрахунків передбачається, що експортер та імпортер уклали зовнішньоекономічний контракт на купівлю-продаж товару, а банки експортера та імпортера взаємодіють щодо проведення розрахунків на підставі відповідної угоди. Послідовність здійснення розрахунків інкасо така (див. мал. 9.4):

1. Експортер на виконання вимог зовнішньоекономічного контракту здійснює митне оформлення партії товару,



Мал. 9.4. Блок-схема здійснення інкасової форми розрахунку за зовнішньоекономічним контрактом (1 — експорт товару; 2 — інкасове доручення банку з відповідним пакетом документів; 3 — передача інкасового доручення до банку імпортера; 4 — повідомлення імпортера про надходження документів та інкасового доручення; 5 — доручення на переказ; 6 — переказ валюти до банку експортера; 7 — передача товарно-ропорядчих документів; 8 — повідомлення про надходження коштів).

отримує комерційні (рахунки-фактури, проформи, тощо) та транспортні документи (авіанакладні, коносамент, товаро-транспортні накладні, тощо) з позначками митних органів про здійснення митного оформлення експорту.

2. Експортер, відповідно до умов контракту, оформлює інкасове доручення та разом з комерційними та транспортними документами передає їх до обслуговуючого банку.

3. Банк експортера, перевібивши документи на відповідність, передає їх до банку імпортера.

4. Банк імпортера інформує його про надходження документів та передає їх у розпорядження отримувача товару, за винятком товаророзпорядчих документів.

5. Імпортер, перевібивши надані банком документи на відповідність до вимог контракту, у разі відсутності зауважень дає доручення банку здійснити валютний переказ на рахунок експортера.

6,7. Банк імпортера, отримавши згоду на переказ, передає імпортеру товаророзпорядчі документи, на підставі яких в транспортній організації отримується товар, і одночасно здійснює валютний переказ до банку експортера.

8. Банк експортера, після надходження коштів, повідомляє експортера про надходження валюти та зарахування її на відповідний рахунок.

Зовнішньоторговельну операцію купівлі-продажу здійснено. Імпортер отримав товаророзпорядчі документи, що засвідчують перехід права власності на товар, а експортер — валютну виручку за експортовану партію товару. Розглянута форма платежу має назву інкасо з попереднім акцептом.

Слід зазначити, що інкасова форма розрахунків має передбачати обізнаність експортера з платіжоспроможністю та комерційною благонадійністю імпортера, чітке визначення у контракті обов'язків покупця та продавця, відвантаження товару у відповідності до умов торговельної угоди та передачу покупцеві банком товаророзпорядчих документів тільки після здійснення платежу на користь експортера.

Таким чином, у разі зазначення у зовнішньоторговельному контракті купівлі-продажу інкасової форми розрахунку, слід докладно визначити пакет документів, що стане підставою для проведення розрахунків за угодою та свідчитиме про перехід права власності на товар. Така форма роз-

рахунку має перевагу для імпортера, оскільки право на оплату настає для нього лише після акцепту платіжних документів експортера на відвантажену партію товару.

Приклад:

Оплата вартості кожної поставленої на виконання даного контракту партії товару здійснюється Покупцем протягом (кількість днів) банківських днів після отримання банком (найменування банку імпортера, його адреса) інкасового доручення від банку Продавця.

Оплату буде здійснено проти надання таких документів:

1. Рахунку-фактури на повну вартість відвантаженої партії товару — в ... екз.

2. Сертифіката походження товару СТ-1 — в ... екз.

3. Сертифіката якості товару — в ... екз.

Продавець зобов'язаний подати до банку (назва банку експортера) зазначені документи для здійснення оплати не пізніше (кількість днів) днів після митного оформлення товару.

Покупець має право відмовитись від оплати рахунку-фактури у разі неперед'явлення всіх зазначених у даному контракті документів.

Всі банківські витрати у країні Покупця відшкодовує Покупець. Всі банківські витрати поза територією Покупця здійснює Продавець.

При виникненні суперечок з питань розрахунків за поставлену партію товару, не врегульованих даним контрактом, вони вирішуються у відповідності з Уніфікованими правилами по інкасо за редакцією 1978 року.

Акредитивна форма розрахунків між експортером та імпортером — це зобов'язання банку здійснити за дорученням у відповідності до вимог імпортера оплату експортерів вартості визначеної партії товару. Така форма розрахунків набула значного поширення у зовнішньоекономічній діяльності і має такі види:

— відкличний акредитив. Може бути відкликано або анульовано банком імпортера (емітентом) у будь-який момент до вичерпання зазначеного в ньому терміну дії. Цей вид акредитиву передбачає наявність доброспорядних торговельних стосунків між контрагентами угоди у зв'язку з тим, що експортер вже може здійснити певні витрати, пов'язані з підготовкою до відвантаження партії товару, а імпортер може відкликати кошти в будь-який момент;

— безвідкличний акредитив. Не може бути відкликаний або змінений упродовж строку його дії. Основна стандартна форма такого акредитива являє собою комплект

бланків, до яких входять повідомлення (авізо) для бенефіціара, авізо для авізуючого банку, копії документів для імпортера тощо. У разі, коли вид акредитиву не зазначено, вважається, що такий акредитив є відкличним;

— трансферабельний (перевідний) акредитив. Передбачає, що перша особа (перший бенефіціар), на користь якої виставлено акредитив, може дати доручення банку здійснити оплату іншим контрагентам за рахунок коштів даного акредитива за конкретною угодою;

— відновлюваний (револьверний) акредитив. Передбачає його постійне поновлювання, у міру витрачання, до мінімального обсягу коштів згідно з умовами, зазначеними в акредитивному дорученні;

— акредитив з підтвердженням. Передбачає взаємну відповідальність за виконання умов платежу, зазначених в акредитиві як з боку банку-емітента (банку імпортера), так і підтверджуючого банку (банку експортера);

— акредитив без підтвердження. Означає, що авізуючий банк бере на себе зобов'язання щодо здійснення валютного контролю стосовно підтвердження справжності акредитива, але при цьому не відповідає за його виконання.

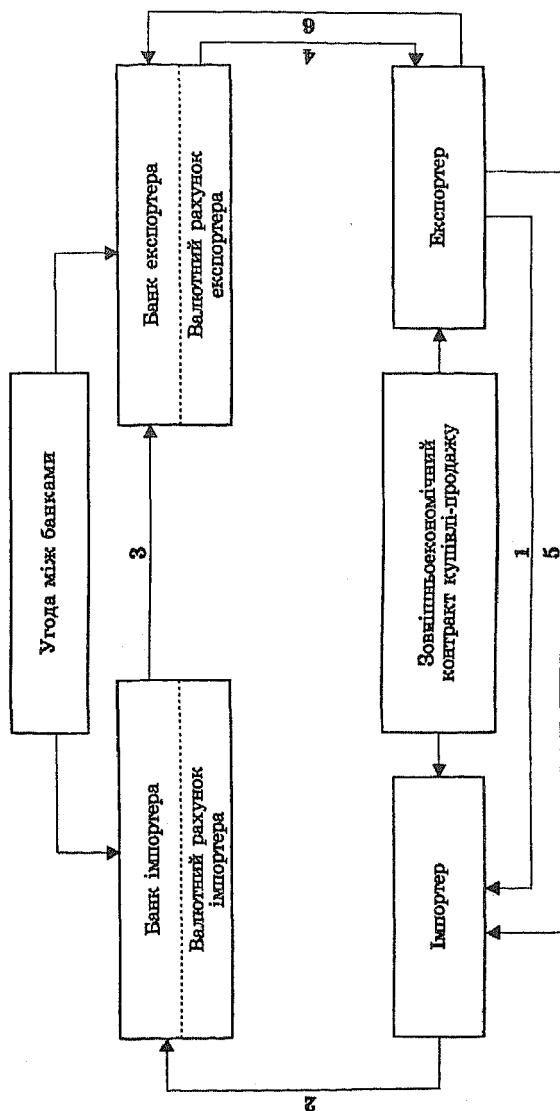
Незважаючи на наявність певних особливостей щодо окремих видів акредитивів, загальним для них є основне їхнє призначення — виконати за рахунок імпортера платіж на користь експортера проти надання банку експортера відповідних документів, обумовлених зовнішньоекономічним контрактом.

Акредитив як форма розрахунку за угодою, являє собою одностороннє грошове зобов'язання банку, що видається за дорученням імпортера — клієнта банку на користь другого його учасника (контрагента) за укладеним контрактом — бенефіціара (експортера).

У загальному вигляді здійснення акредитивної форми розрахунку викладено на мал. 9.5.

Основою здійснення розрахунку є зовнішньоекономічний контракт купівлі-продажу, що поєднує експортера та імпортера, а також угода про здійснення кореспондентських зв'язків між банками.

Акредитив виставляється для здійснення розрахунків з одним постачальником товару.



Мал. 9.5. Блок-схема здійснення акредитивної форми розрахунку за зовнішньоекономічним контрактом (1 — словищання експортера; 2 — доручення банку імпортера на відкриття акредитива; 3 — переказ сум, зазначених у дорученні до банку експортера; 4 — повідомлення експортера про надходження коштів на рахунок банку; 5 — митне оформлення експорту; 6 — пред'явлення банку пакета документів, що засвідчують здійснення експорту товарів).

Розрахунки за акредитивною формою здійснюються у такій послідовності:

1. Експортер, на виконання вимог зовнішньоекономічного контракту, сповіщає імпортера про кількість, вартість та назву товару, підготовленого для здійснення експорту;

2. Імпортер, перевіrivши повідомлення експортера на відповідність до умов контракту, сповіщає свій обслуговуючий банк про потребу відкриття акредитива. Зазначаються найменування та адреси експортера і його банку, вид акредитива (відкличний чи безвідкличний), сума акредитива, вид відвантажувальних документів, кількість, ціна, найменування товару, умови поставки, термін поставки, дата підписання та номер контракту тощо;

3. Банк імпортера, перевіrivши доручення за змістом та формою, переказує зазначену в акредитиві суму на заблокований рахунок банку експортера, сповіщає відомості п. 2;

4. Банк експортера, отримавши грошовий переказ з банку імпортера та умови відкриття суми акредитива на користь експортера, повідомляє його про надходження суми акредитива;

5. Експортер, перевіrivши відповідність суми акредитива до вартості підготовленої для експорту партії товару, здійснює митне оформлення товару, після чого отримує пакет документів, що засвідчують його відвантаження;

6. Експортер пред'являє своєму банку пакет документів, що свідчать про відправку товару імпортерові, на підставі чого банк перераховує гроші зі свого заблокованого рахунка на розрахунковий рахунок експортера.

Таким чином, здійснено акредитивний розрахунок за зовнішньоекономічним контрактом. Слід зазначити, що до пакета документів можуть включатися: коносамент, авіа-та залізничні накладні, страхові документи, що видаються страховими компаніями, морськими страхувальниками тощо. Незалежно від найменування документів, що засвідчують факт відвантаження товару, банки зобов'язані, якщо інше не обумовлено в акредитиві, приймати їх до виконання за умови, що:

— за зовнішніми ознаками документ видано названим перевізником або його агентами;

— документи засвідчують відправку вантажу чи прийняття його до перевезення;

— транспортні документи оформлено належним для відправки вантажу та вручення відправникові чином.

Якщо зовнішньоекономічним контрактом передбачено форму оплати акредитивом, то в разі використання різноманітних застережень знижується ризик обох сторін угоди. Гарантією сплати для експортера є надання йому покупцем-імпортером авансу у формі акредитива. Для імпортера компенсацію ризику угоди може бути застережено в контракті сумою банківської гарантії, а також тим, що перерахування суми на розрахунковий рахунок експортера буде проведено після надання банкові, зазначеному в контракті, пакета документів, що засвідчують відвантаження товару.

Експортери зацікавлені у відкритті акредитива заздалегідь. У такому разі зменшуються витрати на збереження підготовленого до експорту товару. Термін дії акредитива визначається контрагентами угоди в залежності від характеру та кількості товару. Акредитив вигідний експортеріві у зв'язку з тим, що він забезпечує надійність розрахунку (гарантія банку щодо оплати), швидкість здійснення розрахунку (отримання коштів після відвантаження товару), можливість додаткового фінансування угоди в разі відкриття акредитива з підтвердженням або відкритого.

Акредитивна форма оплати підвищує ймовірність поставки товару. Але вона менш вигідна для імпортера, ніж для експортера, бо він сплачує за відкриття акредитива, а крім того залишає свої кошти без руху до моменту поставки товару.

Приклади:

1. Вартість поставленого товару оплачується шляхом виставленого акредитива в банку (найменування та адреса банку).

Покупець зобов'язується відкрити в термін (кількість) днів після укладення даної угоди безвідкличний документарний акредитив на загальну вартість товару, який буде поставлено за цим контрактом.

Акредитив буде дійсний до (обумовлена дата).

Вартість поставленого товару буде сплачено після подання до банку Продавця таких документів:

- рахунку-фактури;
- копії коносаменту;
- сертифіката якості.

У разі прострочення терміну відкриття акредитива з вини Покупця, Продавець має право розірвати даний контракт. Про

таке рішення Продавець зобов'язаний повідомити Покупця у триденний термін.

2. Вартість поставленого товару сплачуватиметься з безвідкличного, автоматично поновлюваного (револьверного) акредитива.

Акредитив буде відкритий Покупцем у термін до 10 днів від дати укладення даного контракту в (найменування банку, адреса) на 40 (сорок) тисяч гривень з терміном дії 90 днів з моменту відкриття акредитива з наступним продовженням цього терміну на вимогу Продавця.

Якщо Покупець порушить термін відкриття або подальшого поновлення акредитива, Продавець має право затримати поставку товару на відповідний термін, повідомивши про це Покупця у письмовій формі.

Вартість поставленого товару буде сплачено проти пред'явлення до банку Продавця таких документів:

- рахунку-фактури;
- копій коносаменту;
- сертифіката якості;
- копій повідомлення про відвантаження партії товару.

Покупець відшкодовує всі витрати, пов'язані з відкриттям, поновленням та продовженням акредитива.

Умови здачі (приймання) товару залежать, у першу чергу, від характеру самого об'єкта купівлі-продажу — товару. У цьому розділі контракту доцільно визначити строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупроводжувальних документів. Здача-приймання проводиться за кількістю та якістю, що засвідчується відповідними документами.

Базисні умови поставки визначають місце приймання товару. Поставлений товар має прийматися за кількістю та якістю на момент переходу права власності на товар. А ризик випадкової втрати товару або його пошкодження переходить від продавця до покупця.

Підставою для приймання товару є його характеристики, що мають бути зазначені у даному розділі контракту з відображенням узгодженого порядку, строків та умов здачі-прийняття.

Здачу-приймання можна розділити на попередню та кінцеву. Попереднє прийняття може здійснюватись іще під час виготовлення товару або перед відправкою вантажу на склад продавця і має за мету проведення попереднього контролю якості, кількості, стану упаковки. Слід зазначити, що в такому разі покупець або його представник мають

право, якщо це застережено контрактом, вимагати усунення виявлених недоліків.

Кінцева здача-приймання впливає на процедуру остаточних взаєморозрахунків контрагентів угоди та фіксує фактичне виконання поставки в зазначеному контрактом місці. Результати кінцевої здачі-приймання обов'язкові для сторін угоди. За цими результатами здійснюються валютні розрахунки.

Строки здачі-приймання суттєво залежать від домовленості сторін стосовно характеристик, за якими здійснюватиметься приймання товару. У разі застосування кількісних показників — термін мінімальний. Перевірка якісних показників може тривати довго. Контрактом слід визначити, якими саме показниками якості товару керуватимуться сторони угоди, або застерегти, що перевіркою якісних показників займатиметься відповідна державна структура країни імпорту. Слід керуватись тим, що приймання за якістю може здійснюватися згідно з державними стандартами країни імпорту або за технічними параметрами, узгодженими сторонами контракту. Крім того, існує практика приймання товару за зразками як еталоном на весь термін дії контракту.

Спосіб перевірки кількості та якості визначається контрагентами угоди і може застосовуватись до всього товару або вибірково.

Окремо в контракті має бути зазначено як здійснюватиметься здача-приймання товару. Коли контрагенти угоди довіряють один одному, то приймати товар може імпортер одноосібно, але це не виключає, що здачу товару здійснюватиме в країні імпорту повноважний представник експортера. Обидва варіанти не виключають укладення документа, що засвідчує здачу-приймання товару незалежно від виконання умов зовнішньоекономічного контракту організації. Найдоцільніше в такому разі використовувати торгово-промислово палату країни імпорту.

Приклад:

Приймання товару за кількістю та якістю здійснюватиметься Покупцем у присутності повноважного представника Продавця у триденний термін після прибуття товару (місце приймання).

Результати здачі-приймання товару за якістю та кількістю оформлюватимуться у присутності представника торгово-про-

мислової палати. Продавець і Покупець складають акт здачі-приймання, а представник торгово-промислової палати — незалежний акт щодо кількості та якості товару. У разі потреби, представник Продавця та Покупець узгоджують залучення сторонньої організації країни Покупця для проведення експертизи якості.

На підставі акта здачі-приймання та акта торгово-промислової палати здійснюються розрахунки за поставлений товар.

У разі поставлення товару неналежної якості, Покупець має право повернути товар Продавцеві та розірвати даний контракт. У такому разі всі витрати буде здійснено за рахунок Продавця.

Таким чином, розділ контракту присвячений умовам здачі-приймання товару, захищає обох контрагентів від ризику неналежного виконання умов угоди однією з сторін.

Вимогам щодо упаковки та маркування доцільно присвятити окремий розділ зовнішньоекономічного контракту.

Упаковка, в першу чергу, мусить відповідати товару та забезпечувати його транспортування від товаровиробника до покупця та кінцевого споживача у непошкодженому вигляді. Слід розрізняти зовнішню (транспортну або тару) та внутрішню (невідокремлену від предмету купівлі-продажу) упаковку. Зовнішня упаковка має забезпечувати зберігання товару не тільки на шляху транспортування від товаровиробника до кінцевого споживача, а також у разі його складування — на весь час строку придатності до споживання. Така зовнішня тара може підлягати зворотному поверненню продавцеві для неодноразового використання. Тому у контракті слід зазначити один із можливих варіантів:

- тара стає власністю покупця разом з товаром;
- тара підлягає поверненню після надходження товару до покупця;
- тара надається покупцем для транспортування товару від продавця до складу покупця.

У залежності від виду транспорту контрактом треба зумовити особливості виконання зовнішньої упаковки. Так у разі переміщення морським транспортом слід урахувати підвищену вологість, можливість перевантаження з судна на судно, варіанти розміщення товару (палуба або трюм), тощо. Водночас, у разі переміщення залізничним транспортом (коли партія товару суттєво менша від вагонної нор-

ми), треба враховувати можливе перевантаження, зберігання на складах станцій через перевантаження, особливості переміщення товару залізничним транспортом.

Таким чином, кожний вид транспортування має свої особливості, які слід враховувати, застерігаючи у зовнішньоторговельному контракті вимоги стосовно зовнішньої упаковки.

Внутрішня упаковка, що є невід'ємною частиною товару, має, в першу чергу, відповідати вимогам країни імпорту щодо застосування специфічного мита на одиницю ввезеного товару з урахуванням ваги бруutto товару. Разом з тим, в контракті слід урахувати кліматичні особливості як один із аспектів вимог до упаковки на шляху транспортування. З позицій маркетингу у контракті можуть бути передбачені розміри, форма, матеріал, колір упаковки, текст, наявність товарного знака тощо.

Узгоджуючи вимоги стосовно зовнішньої та внутрішньої упаковки, треба керуватися ціновими показниками пакувального матеріалу, що може суттєво вплинути на вартість товару. Контрактом має бути визначено вартість товару з урахуванням або без урахування вартості упаковки. В останньому разі слід окремо зазначити вартість упаковки.

У главі «Особливості діяльності в Україні» розглянуто національні вимоги щодо пакувального матеріалу, який має застосовуватися для харчових продуктів. На упаковці продуктів, призначених для продажу населенню, мають міститися відомості про їхню назву, масу, склад з переліком використаних у процесі виготовлення інших продуктів харчування, харчових добавок (консервантів, барвників), вміст хімічних речовин або сполук. Окремо має бути зазначено відомості про енергомісткість, дату кінцевого споживання, побічні ефекти споживання або їхню відсутність, назви харчових добавок (консервантів) за їх наявності, країну виготовлення, найменування та адресу товаровиробника тощо. В разі імпорту підакцизних товарів (алкоголь, тютюнові вироби) обов'язкова наявність українських марок акцизного збору. Всі відомості, що містяться на внутрішній упаковці, виконуються українською мовою. Імовірно, що на упаковці буде зазначено експортера чи імпортера цього товару.

Приклад:

Продавець зобов'язаний поставити Покупцеві товар, запакований у зовнішню та внутрішню упаковку. Вага товару з внутрішньою упаковкою має становити (кількість) кілограмів, а в зовнішній упаковці має бути розміщено десять одиниць товару у внутрішній упаковці.

Зовнішня упаковка має забезпечити зберігання товару від підвищеної вологості у розмірі _____ відсотка.

Внутрішня упаковка має бути виконана з індивідуальною ручкою, що забезпечить перенесення товару та (додаткові вимоги).

На зовнішній упаковці кожного окремого місця має бути нанесено таке маркування:

Експортер (назва підприємства-експортера)

Імпортер (назва підприємства-імпортера)

Контракт № _____, вага нетто _____, брутто _____.

На внутрішній упаковці має бути зазначено: (обумовлений контрактом текст).

Таким чином, відсутність у контракті узгоджених контрагентами вимог щодо упаковки та маркування можуть стати для імпортера суттєвою перешкодою у разі проведення митного оформлення товару та просування його на внутрішній споживчий ринок своєї країни.

Форс-мажорні обставини пропонуються вивозити до окремого розділу контракту. Такі обставини мають бути чітко сформульовані, що забезпечить відповідальність контрагентів. Окремо слід визначитися з «обставинами непереборної сили», які не залежать від волі сторін контракту. Перш за все треба чітко зумовити сам термін. Наприклад, можна зазначити, що обставинами непереборної сили контрагенти вважають обставини, яких не було на момент укладення контракту, які виникли не з волі покупця і продавця та яким контрагенти не могли запобігти. Перелік обставин непереборної сили має бути вичерпним та цілком зрозумілим для обох сторін угоди. У зв'язку з віднесенням України до країн з перехідною економікою варто також внести до переліку обставин можливий вплив на виконання умов контракту законодавчих або державних актів, що з'явилися у країнах контрагентів після укладення угоди та суттєво змінюють умови або перешкоджають виконанню зобов'язань контрагентами.

Доцільно також до цього розділу контракту внести основні положення статті 79 Конвенції ООН 1980 року про до-

говори Міжнародної конвенції купівлі-продажу товарів, яку вміщено у розділі IV «Звільнення від відповідальності» і яка визначає умови невідповідальності контрагентів за невиконання положень зовнішньоторговельної угоди. Слід зазначити, що сторони угоди звільняються від відповідальності тільки на термін дії обставин непереборної сили.

Приклади:

1. Контрагенти даної угоди звільняються від відповідальності за часткове або повне невиконання її умов у разі, якщо це сталося внаслідок впливу непереборної сили.

Непереборна сила — це обставини, яких не було на момент укладення даного контракту та які виникли незалежно від волі контрагентів угоди.

Сторони угоди обставинами непереборної сили визнають: (перелік узгоджених сторонами обставин).

Кожна зі сторін у разі виникнення обставин непереборної сили зобов'язана повідомити іншу сторону угоди про появу таких обставин та їх можливий негативний вплив на належне виконання зобов'язань за угодою.

За домовленістю сторін угоди термін виконання даного контракту може бути продовжено на час дії обставин непереборної сили, що має бути засвідчено відповідним документом Торгово-промислової палати.

2. Сторони даної угоди звільняються від відповідальності за часткове або повне невиконання умов контракту, якщо це сталося внаслідок дії обставин непереборної сили, а саме: (перелік узгоджених сторонами обставин, що можуть вплинути на виконання взаємних контрактних обов'язків).

Термін виконання обов'язків за контрактом відсувається на час дії обставин непереборної сили, що має бути засвідчено документом торгово-промислової палати країни Продавця чи Покупця.

Сторона, що зазнала впливу обставин непереборної сили та внаслідок цього не може виконати зобов'язання за даним контрактом, мусить у триденний термін письмово повідомити іншу сторону. Перевищення терміну повідомлення на п'ять днів позбавляє відповідну сторону права посилатися на обставини непереборної сили.

У разі перевищення терміну дії обставин непереборної сили, обумовленого сторонами, контракт вважається розірваним і жодна з сторін не матиме права претендувати на відшкодування збитків, що виникли. Сторони повертають авансові платежі.

Отже, розділ контракту, пов'язаний з впливом форс-мажорних обставин, потребує цілковитої визначеності стосовно виду обставин, що слід неодмінно зазначити у тексті

угоди. Перелік обставин має бути зрозумілим та виключати можливість його подвійного трактування сторонами угоди.

Санкції та рекламації. Цей розділ контракту має бути умовно поділений на дві окремі частини. У першій слід передбачити певні штрафні *санкції* як засіб забезпечення виконання контрагентами своїх зобов'язань за даним контрактом. Текст доцільно формулювати таким чином, щоб порушник умов контракту у зв'язку з цим зазнав відчутних матеріальних збитків. Крім того, механізм відшкодування збитків для сторони, яка постраждала через неналежне виконання умов угоди, був би прозорий та неускладнений зайвими формальностями. Як санкції зазвичай застосовуються штрафи та стягнення збитків. Проте можливе застосування додаткових заходів, які полягають у тому, що покупець має право, у разі неналежного виконання вимог контракту продавцем, укласти новий зовнішньоекономічний контракт на такий самий товар з іншим продавцем, а всі витрати, пов'язані з неналежним виконанням першого контракту та з укладенням нового, покласти на першого продавця.

Можна передбачити ще жорсткіші вимоги цього розділу угоди, наприклад, відшкодування на користь покупця різниці вартості товару за умови, що вартість товару за першим контрактом менша, ніж за останнім.

Фінансові санкції у вигляді штрафів та сум збитків можна застосовувати в разі недотримання термінів поставки, надходження товару неналежної якості або за наявності відмінностей в асортименті продукції. За таке неналежне виконання контракту можуть відшкодуватися певні суми з загальної суми, яка сплачується покупцем за партію товару, що надійшла. Проте слід зауважити, що в разі проведення за контрактом попередньої оплати, зазначені у цьому абзаці санкції не застосовуються.

Застосування санкцій неможливо без визначення у цьому розділі зовнішньоекономічного контракту їх розміру та порядку їх обчислення. Дане положення, якщо розглядати його з позицій контрагентів угоди, є дещо суперечливим та неоднозначним, бо продавець наполягатиме на якомога менших сумах відшкодування збитків, а покупець зацікавлений у відшкодуванні на його користь максимальних

сум. Тому сторони угоди мають піти на певні компромісні рішення, які забезпечили б інтереси обох зацікавлених сторін — покупця та продавця.

Контрагенти зовнішньоторговельного контракту мусять також узгодити штрафні суми, які можуть бути виражені певною фіксованою сумою або у відсотковому співвідношенні від вартості недопоставленої (забракованої) партії товару. Пов'язуючи цей розділ контракту з розділом «Ціна та загальна вартість» слід зазначити, що такий механізм визначення можна застосовувати у разі використання фіксованих, твердих цін. Якщо ж застосовуються змінні або ковзкі ціни, покупцеві варто наполягати на включенні до цього розділу відсоткового способу відшкодування можливих збитків, що забезпечує, у разі подорожчання одиниці товару, пропорційне збільшення компенсаційних сум.

Згідно з вимогами Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (стаття 74) збитки за неналежне виконання умов контракту мають обчислюватись, по-перше, з сум реальних збитків однієї з сторін угоди, по-друге — з сум утраченого прибутку. Конвенція також зазначає, що сума відшкодування не може перевищувати збитків, які порушник угоди передбачав або міг передбачати на момент укладення угоди як можливий наслідок її порушення.

Таким чином, санкції мають захищати контрагентів зовнішньоторговельних операцій від неналежного виконання одним з них своїх зобов'язань. Визначаючи розміри штрафних санкцій, суб'єкти ЗЕД України мусять керуватись національним законодавством щодо термінів повернення валютної виручки, а також тим, що розмір пені за кожний день прострочення складає 0,3 відсотка від суми недодержаної виручки.

Друга частина даного розділу, згідно з рекомендаціями МЗЕЗторгу України, має бути присвячена *рекламаціям* (претензіям) за поставку товарів неналежної якості. Умови рекламациї може бути винесено в окремий розділ зовнішньоекономічного контракту.

Контрагенти угоди мусять узгодити порядок пред'явлення рекламаций, строки, протягом яких вони можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін контракту, способи врегулювання претензій.

Узгодження потребують порядок оформлення реклаमाцій та обов'язки покупця і продавця щодо відшкодування можливих збитків покупця.

Покупець у разі необхідності відповідним чином оформляє акт реклаमाції, що має передбачатись умовами контракту, відокремлює зарекламований товар, повідомляє продавця про його місцезнаходження та пред'являє йому акт рекламації.

Продавець перевіряє обґрунтованість заявленої у рекламаційному акті претензії, забезпечує заміну товару або відшкодовує збитки у грошовому виразі.

Контрагентам угоди доцільно визначитися з діями щодо товару, який став об'єктом рекламації.

Стосовно укладення рекламаційного акта контрагенти мають обрати один із можливих варіантів його укладення:

- покупець укладає його одноосібно;
- покупець має право укласти акт тільки в присутності повноважного представника продавця;
- один з двох зазначених вище варіантів з додатковим наданням відповідної посвідки торгово-промислової палати;
- за згодою сторін угоди для укладення акта залучається незалежна експертна організація.

У рекламаційному акті має бути перелічено ознаки поставленої партії товару, яка або частина якої підлягає рекламації та зазначено:

- на який товар укладається акт, його марка, сорт, характеристика тощо;
- склад комісії, уповноваженої укласти акт;
- контракт, на виконання якого надійшов товар;
- товарні та транспортні документи, згідно з якими товар надійшов до покупця;
- маркування тари (упаковки) та її стан;
- вагу рекламованої частини товару;
- детальний опис претензій щодо якості (кількості) товару, який підлягає рекламації;
- висновки комісії стосовно товару та можливий спосіб врегулювання претензії.

Визначення строків пред'явлення рекламацій залежить від характеру та властивостей об'єкта купівлі-продажу. Так, перевірка якості харчових продуктів потребує трива-

лого часу та звернення до спеціалізованих закладів, уповноважених на здійснення такої експертизи, а, наприклад, перевірка придатності побутових електроприладів, може полягати тільки у підключенні їх до електромережі. Перевірка якісних показників — триваліша від визначення кількісних показників партії товару.

Приклад:

У разі поставлення Продавцем товару з порушенням зазначеного у контракті терміну, якщо це сталося не через обставини непереборної сили, він сплачує Покупцеві штраф.

Нарахування штрафу здійснюється у розмірі _____ відсотків від вартості недоставленого товару за кожний день недоставки.

У разі перевищення терміну недоставки на _____ днів Покупець має право розірвати контракт, а Продавець за ці дні має сплатити на користь Покупця із розрахунку: (кількість днів) x (вартість недоставленої партії) x (обумовлений відсоток).

У разі поставлення товару неналежної якості, Продавець укладає одноосібно акт рекламачії, який має бути підтверджений відповідним висновком торгово-промислової палати.

Термін пред'явлення рекламачії — десять днів з моменту оформлення Покупцем імпоротної вантажної митної декларації. У разі пред'явлення Продавцеві акта рекламачії після зазначеного терміну, збитки не відшкодовуються і вважається, що товар прийнято Покупцем у відповідності до вимог контракту.

Відшкодування збитків Покупцеві за рекламачійним актом здійснюється шляхом додаткового поставлення Продавцем товару. Покупець повертає неякісний товар Продавцеві. Всі витрати, пов'язані з заміною товару, відшкодовує Продавець.

Розглянуті особливості даного розділу зовнішньоторговельного контракту не вичерпують усіх можливих варіантів його укладення. Вони можуть визначатися тривалістю торговельних відносин партнерів, що забезпечує відповідне зниження ступеню ризику, видом товару, що є об'єктом купівлі-продажу, його якісними характеристиками тощо.

Порядок урегулювання можливих суперечок за укладеним контрактом доцільно виділити в окремий розділ, який, згідно з рекомендаціями МЗЕЗторгу, має назву «Арбітраж». Сама назва цього розділу має спонукати контрагентів угоди, у разі потреби, звертатись для вирішення конфліктних ситуацій до арбітражного суду, який вони обирають самостійно та зазначають у даному розділі зовнішньоторговельної угоди. Зважаючи на розглянуті положе-

ння стосовно верховенства права тієї чи іншої країни над укладеним торговельним контрактом, доцільно обирати арбітражний суд у країні, право якої верховенствує над цією угодою. Таке узгодження сторонами контракту місцезнаходження арбітражного суду дозволить їм кваліфіковано розв'язати суперечки, оскільки судді країни права найкраще обізнані з національним законодавством, крім того, це дозволить суттєво зменшити витрати часу на розгляд обставин та наслідків суперечок, що спонукали одну чи обидві сторони угоди звернутися до арбітражного суду.

Зауважимо, що це лише рекомендація стосовно укладення угоди, а контрагенти зовнішньоторговельного контракту мають право обирати арбітражний суд на свій розсуд.

Даний розділ має також передбачити можливість вирішення суперечок шляхом проведення переговорів та зазначити можливі спроби сторін узгодити суперечливі моменти без звернення до арбітражного суду. Разом з цим, доцільно у тексті контракту зробити застереження, що кожна сторона, в разі недосягнення домовленості шляхом проведення переговорів, має право звернутись до узгодженого арбітражного суду.

У такому разі будь-яка зі сторін, що звертається до арбітражного суду, мусить обов'язково письмово повідомити про це іншу сторону угоди, зазначивши предмет суперечки. Розглянемо можливий варіант укладення даного розділу зовнішньоторговельного контракту.

Приклад:

Суперечки, що можуть виникнути в процесі виконання даного контракту, або які виникли внаслідок його виконання, контрагенти угоди намагатимуться вирішити шляхом проведення переговорів з укладенням додаткової письмової угоди до даного контракту.

У разі не вирішення суперечки шляхом проведення переговорів, кожна з сторін має право звернутись до арбітражного суду, що знаходиться (місце розташування суду).

Сторона, яка звернулась до суду, зобов'язана у денний термін письмово повідомити про це іншу сторону з обов'язковим визначенням предмету суперечки, зазначеному у зверненні.

У разі винесення рішення арбітражним судом на користь однієї з сторін, друга сторона не буде його оскаржувати. Вирок арбітражного суду обов'язковий для виконання сторонами контракту.

Особливості укладення даного розділу контракту мають бути взяті до уваги контрагентами в разі укладення зовнішньоторговельної угоди. Це дозволить визначитись з місцезнаходженням суду, який, за узгодженням сторін, обирається ними для вирішення суперечок, а крім того суттєво зменшить витрати часу на вирішення можливих проблем.

В останньому розділі контракту наводяться юридичні адреси, поштові та платіжні реквізити сторін контракту, основні відомості про сторони угоди, зазначені у розділах «Преамбула» та «Умови платежів» і скріплюються підписами та печатками сторін. Юридичні адреси, поштові та платіжні реквізити мають відповідати уставним та банківським документам, що засвідчують реєстрацію у відповідних закладах даних підприємств суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Складаючи цей, останній розділ контракту слід ураховувати особливості національного законодавства та неухильно дотримуватися вимог установчих документів щодо права укладання та підписання торговельних угод.

Розгляд вимог до укладення торговельного контракту був би неповний, якби ми не звернули увагу на деякі аспекти, які доцільно відзначити у тексті угоди.

Це, перш за все, можливість укладення додаткових до основного контракту угод (додаткові узгодження, додатки, специфікації, технічні умови тощо). Вони подаються до митного оформлення, є невід'ємною частиною контракту, мають бути підписані уповноваженими на те особами та скріплені печатками сторін контракту. Текстом контракту обов'язково має передбачатись можливість внесення змін до нього. Ініціатором таких змін може бути будь-яка зі сторін угоди.

Додатки до контракту не можуть містити відомості, які суперечать викладеним в основному тексті зовнішньоекономічного договору (контракту).

Оскільки додаткові угоди укладаються до конкретного зовнішньоекономічного контракту, в них має бути обов'язково зазначено дату їх укладання та номер і дату підписання основного тексту контракту.

Контрагентам угоди слід визначитись із мовою тексту контракту. Можливо укладення контракту двома мовами обох країн контрагентів угоди. В такому разі кожна сторін-

ка угоди викладається обома мовами — Покупця та Продавця.

Контракт має передбачати зазначення узгодженої дати або терміну набуття ним чинності після здійснення всіх формальностей щодо його укладення та підписання.

Продавець у тексті контракту може заборонити перепродаж товару, що є об'єктом купівлі-продажу даного зовнішньоторговельного контракту, у третій країні або визначити, що такий продаж можливий тільки за наявності письмової згоди Продавця.

Розглянуті особливості укладення зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу дають уявлення про складність цього процесу та свідчать про потребу в отриманні додаткових знань у разі планування торговельної діяльності з іноземним контрагентом.

Висновки.

1. Зовнішньоекономічний договір (контракт) — це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів про встановлення, зміну або припинення взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

2. Основним завданням у разі розробки умов контракту є зниження ризику, або й зведення його імовірності до нуля, убезпечення від неналежного виконання умов контракту кожною з сторін. Це може бути досягнуто введенням до відповідних розділів угоди передбачених міжнародною практикою додаткових гарантій та застережень, які доцільно застосовувати з урахуванням особливостей національного законодавства країн контрагентів.

3. Кожна країна має своє законодавче поле стосовно правил укладання та виконання зовнішньоторговельних договорів (контрактів), національні особливості купівлі-продажу того чи іншого товару (ліцензування, квотування, обмеження експорту, пряма заборона продажу тощо), особливості і обмеження щодо ведення валютних розрахунків та законодавчо закріплені терміни здійснення зовнішньоторговельних операцій. Все це має враховуватись у тексті угоди.

4. Низка законодавчих та державних актів України регламентує правила і порядок укладення та здійснення зовнішньоторговельних контрактів купівлі-продажу. Існують певні

обмеження щодо товару, країн-контрагентів, порядку та термінів здійснення валютних розрахунків, застосування штрафних санкцій до українського суб'єкта ЗЕД за неналежне виконання у зовнішньоекономічній діяльності вимог національних документів, що регламентують зовнішню торгівлю. Ці обмеження, правила укладення та здійснення зовнішньоекономічних договорів (контрактів), мають бути застережені в процесі попередніх переговорів з майбутнім контрагентом. Водночас слід ознайомитись із можливим впливом на здійснення угоди законодавства країни контрагента.

9.3. Особливості бартерних (товарообмінних) контрактів

Нестабільність економічного стану країн колишнього СРСР, коливання курсів національних валют провідних країн світу, пошуки підприємцями шляхів уникнення валютних розрахунків за зовнішньоторговельними операціями підштовхують підприємців, у тому числі і українських, до здійснення бартерних (товарообмінних) операцій. Як вже зазначалося у попередніх розділах, бартерна (товарообмінна) операція відноситься до однієї з операцій зустрічної торгівлі. Її здійснюють два суб'єкти ЗЕД, розташовані в різних країнах за такою схемою: укладається зовнішньоторговельний бартерний контракт, за яким перший контрагент експортує другому товар на певну суму, а другий експортує першому інший товар на таку ж суму.

Кожна країна визначає законодавчими та державними актами національні особливості укладення та здійснення бартерних (товарообмінних) операцій, а особливості укладення та здійснення таких операцій починаються з визначення.

Законом України, що регулює бартерні операції у зовнішньоторговельних відносинах [221], визначено, що «товарообмінна (бартерна) операція у галузі зовнішньоекономічної діяльності — це один з видів експортно-імпорتنих операцій, оформлених бартерним договором або договором із змішаною формою оплати, за яким часткова оплата експортних (імпорتنих) поставок передбачена у натуральній формі між суб'єктом зовнішньоекономічної діяль-

ності України та іноземним суб'єктом господарської діяльності, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами у будь-якому поєднанні, неопосередкований рухом коштів у готівковій або безготівковій формі». Отже, особливості українського законодавства щодо бартерних операцій у зовнішньоторговельних відносинах такі:

— товарообмінна (бартерна) операція може бути реалізована у вигляді бартерного договору (контракту) або договору зі змішаною формою оплати, в разі чого часткова оплата експортних чи імпорتنних операцій здійснюється у натуральній формі;

— угода про товарообмінну (бартерну) операцію може бути тільки двосторонньою;

— товарообмінна (бартерна) операція передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами в будь-якому поєднанні;

— товарообмінна (бартерна) операція не може супроводжуватись рухом коштів у готівковій або безготівковій формі.

Наведені особливості впливають з визначення самої операції. У разі укладення бартерного контракту слід у відповідних розділах угоди обов'язково зазначити:

1. Загальна вартість товарів, що імпортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються за даним контрактом, має бути обов'язково зазначена в іноземній валюті першої групи Класифікатора іноземних валют, Національного банку України.

2. Термін виконання бартерної угоди становить 90 календарних днів, починаючи з дати митного оформлення експорту товару і закінчуючи датою митного оформлення імпорту товару, вартість якого не менша, ніж вартість експортованої партії товару. Для високоліквідних товарів, перелік яких визначає Кабінет Міністрів України, даний термін становить 60 календарних днів від дати оформлення експортної вантажної митної декларації.

3. Бартерний договір можна переоформити на угоду купівлі-продажу, а за певних умов і навпаки.

4. Відповідальність суб'єктів ЗЕД за порушення терміну ввезення товарів, що імпортуються за бартерними договорами, полягає у сплаті пені за кожний день прострочення

у розмірі 0,3 відсотка вартості неодержаних товарів, що мали імпортуватись за бартерним договором. Розмір пені не може перевищувати вартості не ввезеної імпортною частиною.

Розглянуті особливості національного українського законодавства мають бути обов'язково враховані на етапах укладення та здійснення бартерних угод, що слід узгодити та зазначити у відповідних розділах контракту. З урахуванням рекомендацій МЗЕЗторгу України стосовно укладення бартерного договору (контракту) [138], розглянемо особливості укладення деяких його розділів. Стосовно інших розділів можна керуватися рекомендаціями викладеними у розділі 9.2.

Предмет договору (контракту) як розділ зовнішньоторговельної бартерної угоди має визначати точне найменування, марку або сорт товарів, які є предметом товарообміну сторін угоди. В разі потреби перелік товарів наводиться у додатках (специфікаціях), які є невід'ємною частиною угоди, про що робиться позначка у тексті договору. Дані специфікації, визначаючи обсяги та перелік експортних та імпорتنних товарів для кожного контрагента угоди, балансуються за вартістю експортних та імпорتنних поставок.

Обираючи товар, який може стати предметом зовнішньоторговельної бартерної угоди, слід звернути увагу на вимоги Постанови Кабінету Міністрів України [222] щодо деяких питань державного регулювання таких операцій. Цим документом визначено переліки товарів, експорт та імпорт яких за бартерними операціями заборонено, але така заборона не поширюється на бартерні операції, що здійснюються на виконання вимог міжнародних договорів України, та предметом імпортною частини яких є електроенергія, сира нафта, газ та ядерне паливо.

Крім того, дане обмеження не стосується бартерних операцій між українськими підприємцями та підприємцями країн СНД, за умови виконання контрагентами правила прямого відвантаження у разі здійснення експорту з території України.

До переліку товарів, експорт яких за бартерними операціями забороняється, включено товари за такими кодами ТН ЗЕД:

12.06; 15.12; 22.03; 22.04 — 22.08; 24.0220000; 25.3010000; 25.3090000; 26.16; 27.04; 27.08; 28.43; 37.0294900; 37.0295000; 41.01 — 41.03; 71.01; 71.02; 71.03; 71.04; 71.05; 71.06; 71.07; 71.10; 71.11; 71.12; 71.13; 71.14; 71.18; 72.0230000; 81.1240190; 81.1291100; 81.1291310; 81.1291390; 81.1291900; 81.1300100; 84.3039000; 84.7989300; 85.2313000; 96.02; 60.301 (за класифікатором послуг ЗЕД).

Перелік товарів, імпорт яких за бартерними операціями забороняється, включає товари за такими кодами ТН ЗЕД:

25.3090000; 71.0239000; 71.13; 96.02; 72.04; 72.07; 72.08; 72.09; 72.12; 73.01; 74.04; 75.03; 76.02; 76.14.10000; 78.02; 79.02; 80.02; 81.0191900; 81.0291900; 81.0310900; 81.0420000; 81.0510900; 81.0710900; 81.0810900; 81.0910900; 81.1000190; 81.11.00190; 81.1211000; 81.1220390; 81.1230100.

Українські законодавчі та державні акти спричинили зазначені особливості щодо визначення предмету договору (контракту) в разі здійснення бартерних (товарообмінних) операцій у зовнішній торгівлі.

Приклади:

1. Сторона 1 даної угоди зобов'язується здійснити поставку, а Сторона 2 прийняти товар — жіночий верхній одяг, асортимент, кількість та цінові показники якого зазначено у додатку 1, що складає невід'ємну частину даного контракту. Вартість товарів, зазначених у додатку за №1, становить 130 (сто тридцять) тисяч доларів США.

Сторона 2 цієї угоди зобов'язується здійснити поставку, а Сторона 1 прийняти товар — чоловіче взуття, асортимент, кількість та цінові показники якого зазначено в додатку за №2, який є невід'ємною частиною цього контракту.

Загальна вартість товарів, зазначених у додатку за №2, становить 130 (сто тридцять) тисяч доларів США.

2. Предметом цього договору є здійснення зустрічних взаємних поставок товарів на безоплатній основі.

Сторона 1 здійснює поставку товару (запчастини до автомобілів типу ВАЗ), номенклатуру, кількість та цінові показники якого зазначено у додатку за №1, що є невід'ємною частиною цього контракту. Загальна вартість товарів, зазначених у додатку за № 1, становить 20 (двадцять) тисяч німецьких марок.

Сторона 2 здійснює поставку товару (рибні консерви), асортимент, кількість та цінові показники якого зазначено у додатку за №2, який є невід'ємною частиною цього контракту. Зага-

льна вартість товару, зазначеного у додатку за №2, становить 20 (двадцять) тисяч німецьких марок.

Таким чином, предмет бартерного контракту має враховувати особливості національного законодавства стосовно укладення та здійснення даного виду угод.

Розділ «Базисні умови поставки», окрім основних положень, про які йшлося у розділі 9.2, має визначати термін здійснення взаємних поставок товару або окремих його партій за контрактом таким чином, щоб не порушувався баланс виконання обов'язків сторонами угоди.

Приклади:

1. Сторона 1 здійснює поставку товарів у десятиденний термін після підписання цього контракту.

Сторона 2 здійснює зустрічну поставку товарів у п'ятнадцятиденний термін після надходження товару від Сторони 1 та його приймання-здачу в термін, зазначений у розділі «Умови здачі (приймання) товару» цього контракту.

2. Контрагенти угоди виконують взаємні поставки товарів у тридцятиденний термін після підписання цього контракту.

Зазначення терміну виконання взаємних зобов'язань контрагентами бартерного контракту дозволяє здійснити товарообмін у строк передбачений законом, а також забезпечити певний стимулюючий вплив на виконання вимог угоди.

Цінові показники зазначаються у розділі «Ціна та загальна вартість контракту». Визначення ціни одиниці товару «здійснюється з метою створення умов для забезпечення еквівалентності обміну, а також для митного обліку, визначення страхових сум, оцінки претензій, застосування санкцій» [221].

Особливість бартерного контракту, що відрізняє його від інших товарообмінних операцій зустрічної торгівлі, полягає в еквівалентному за вартістю обміні товарами за цінами, які відповідають попиту та пропозиції того чи іншого ринку. Крім того, слід зазначити, що в разі укладення зовнішньоторговельних контрактів, за якими предметом обміну є товари, ціни на які визначаються державою, в основу цінової політики такої угоди закладаються ціни, визначені відповідними державними актами. До таких цін можна віднести індикативні ціни. В разі розробки цінових показників слід керуватися державними актами, розробленими на

виконання міжнародних зобов'язань України [202, 203, 204, 205, 206].

Доцільно визначити валюту, яка, у разі потреби, буде валютою платежів за виконання даного контракту.

Зважена цінова політика, закладена у бартерний контракт, дозволяє уникнути суперечностей щодо чинного законодавства та отримати максимальний прибуток від здійснення товарообмінної операції у зовнішньоекономічній діяльності.

«Умови платежів». У цьому розділі бартерного контракту має бути обов'язково зазначено, що сторони угоди обрали форму розрахунків, що не супроводжується рухом коштів у готівковій або безготівковій формі. Доцільно також передбачити можливість здійснення розрахунків за поставлений товар у грошовій формі. В такому разі слід визначити обставини, за яких, замість надходження товару як розрахунку за вже експортований товар, буде перераховано кошти на рахунок контрагента угоди, який здійснив експорт. Обов'язково слід визначити спосіб, порядок та особливі строки здійснення розрахунків. Доцільно також зазначити документ та термін його укладення, який дозволить кожній зі сторін виконати свої зобов'язання перед іншою не поставкою товарів, а грошовими розрахунками.

У розділі «Санкції та рекламації» зазначаються розміри штрафних санкцій щодо кожного з контрагентів угоди за несвоєчасне надходження імпортової частини контракту. Слід визначити, що вважається моментом виконання зобов'язань: дата митного оформлення експорту, дата навантаження на судно, дата перетину митного кордону, дата митного оформлення ввезеного товару тощо. Відсутність узгодженої дати виконання зобов'язань щодо зустрічних поставок може призвести до суттєвих ускладнень у разі обрахування суми можливих штрафних санкцій.

Укладаючи бартерний (товарообмінний) контракт, слід керуватися не лише вимогами українського законодавства, а й особливостями національного законодавства країни контрагента угоди.

За бартерними договорами може здійснюватися виробнича кооперація, консигнація, комплексне будівництво, поставка складних технічних виробів і товарів спеціального призначення.

Віднесення бартерних договорів до таких, що передбачають виробничу кооперацію, входить до повноважень цілої низки міністерств та відомств. На виконання цих угод мають здійснюватись поставки сировини, матеріалів, вузлів, деталей, комплектуючих, тощо для спільного виготовлення кінцевої продукції.

Якщо бартерним договором реалізується товар і одна сторона (консигнатор) за дорученням другої сторони (консигнанта) протягом часу, передбаченого договором, за обумовлену винагороду зобов'язується продати з консигнаційного складу товари, що належать консигнанту, МЗЕЗторг України може визнати таку угоду як консигнацію.

Вимоги, за якими бартерні договори можна віднести до таких, що передбачають комплексне будівництво, поставку складних технічних виробів і товарів спеціального призначення, а також уповноважені на видання експертних висновків державні організації визначено у відповідній Постанові Кабінету Міністрів України [222].

Висновки.

1. Суб'єкти ЗЕД України мають право на укладення та здійснення товарообмінних (бартерних) контрактів. Реалізація таких угод може здійснюватися шляхом збалансованого за вартістю товарообміну або контракт може передбачати змішану форму оплати, коли частково оплата експортних чи імпорتنних операцій здійснюватиметься у натуральній формі.

2. Термін виконання бартерної угоди законодавчо закріплений. Він становить 90 (для високоліквідних товарів — 60) календарних днів від дати митного оформлення експорту товару і закінчується датою митного оформлення імпортного товару за вартістю не меншою, ніж вартість експортованої партії товару.

3. Товарообмінна (бартерна) операція не може супроводжуватися рухом коштів, а загальну вартість товарів, що імпортуються та експортуються, має бути обов'язково зазначено в іноземній валюті першої групи, Класифікатора іноземних валют Національного банку України.

4. За певних умов можна переформити бартерну угоду на угоду купівлі-продажу. В такому разі строки виконання бартерної операції не поновлюються і не перериваються,

що має бути обов'язково закладено в основу тактичних дій експортної політики підприємства. Така можливість, затверджена в тексті угоди, дозволить, у разі потреби, мати альтернативний варіант здійснення або завершення зовнішньоторговельної операції.

9.4. Особливості укладення зовнішньоекономічних договорів (контрактів) на переробку давальницької сировини

Укладення договорів (контрактів) на переробку давальницької сировини у зовнішньоекономічних відносинах передбачає певну обізнаність з особливостями таких угод суб'єктів ЗЕД України. Проте представникам митних органів часом бракує досвіду щодо здійснення процедур митного оформлення вантажів за такими угодами. Захист інтересів національних контрагентів угод на переробку давальницької сировини починається з моменту укладення контракту, який має відповідати вимогам чинного законодавства. Договірні відносини регламентуються вимогами Закону України [179] та нормами двох відомчих документів МЗЕЗторгу [138, 229].

Особливості укладення договорів (контрактів) на переробку давальницької сировини випливають з визначення операції з давальницькою сировиною. Законом зазначено, що операція з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах — це операція з переробки (обробки, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників та виконавців), а також етапів (операцій) з перероблення цієї сировини, ввезеної на митну територію України (чи закупленої іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезеної за її межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату. До операцій з давальницькою сировиною належать операції, в яких сировина замовника на конкретному етапі її переробки становить не менше 20 відсотків загальної вартості готової продукції.

Виходячи з цього визначення, операція з переробки давальницької сировини може мати такі особливості:

— переробка на готову продукцію на митній території України ввезеної давальницької сировини іноземного замовника;

— переробка на митній території України на готову продукцію давальницької сировини, придбаної іноземним замовником в Україні;

— переробка давальницької сировини українського замовника на готову продукцію за межами України;

— кількість виконавців та замовників в одній операції з переробки не обмежується;

— кількість етапів переробки давальницької сировини не обмежується;

— сировина замовника на конкретному етапі її переробки має становити не менше 20 відсотків загальної вартості готової продукції.

Давальницька сировина — це сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, ввезені на митну територію України іноземним замовником (чи закуплені ним за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виготовленні готової продукції з подальшим поверненням цієї продукції або її частини до країни власника (чи реалізації в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем) або вивезені до іншої країни. Додаткові особливості здійснення операції з переробки давальницької сировини, що впливають з цього визначення, окреслюють такі можливі дії з готовою продукцією:

— повернення готової продукції у країну, де знаходиться власник давальницької сировини;

— реалізація готової продукції на території країни виконавця;

— продаж готової продукції у «третю» країну.

Іще одну особливість укладення та здійснення зовнішньоторговельної угоди про переробку давальницької сировини закладено у визначенні терміну «готова продукція», що зобов'язує контрагентів угоди визначити у контракті кінцевий продукт (товар), який буде вироблено з давальницької сировини у процесі переробки.

Законом також передбачено особливості здійснення розрахунків між замовником та виконавцем за переробку, обробку, збагачення чи використання давальницької сировини.

ни при виготовленні кінцевого продукту — готової продукції. Розрахунки між контрагентами угоди можуть проводитись у грошовій формі, виділенням частини давальницької сировини чи готової продукції або з використанням трьох форм одночасно, що зобов'язує замовника та виконавця обрати одну з наведених форм розрахунку та зазначити це у зовнішньоторговельному контракті. Низкою постанов Кабінету Міністрів України [230, 231] встановлено відмінні від вимог Закону [179] показники питомої ваги вартості давальницької сировини в готовій продукції, а саме: вартість давальницької сировини має становити 80 відсотків вартості загальної продукції. Такі обмеження стосуються переробки давальницької сировини, яка вивозиться з митної території України, на готову продукцію, що класифікується за кодами товарних груп 1-24 Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності, а також такої готової продукції, як папір, друковані видання, поліетилен, деякі кольорові метали, тощо.

Термін переробки давальницької сировини на готову продукцію визначено Законом [179]. Він становить 90 календарних днів з моменту оформлення ввізної/вивізної вантажної митної декларації на імпорт чи експорт давальницької сировини. Водночас, на виконання вимог Закону, на окремі види давальницької сировини встановлено інші терміни переробки і конкретизовано, на яку саме готову продукцію може бути перероблено ту чи іншу давальницьку сировину. Так, наприклад, у разі вивезення відходів, брухту, сплавів та шлаків металів платинової групи як давальницької сировини з метою отримання готової продукції — каталізаторних сіток для виробництва сірчаної кислоти на основі платини та металів платинової групи, термін переробки становить 180 календарних днів. Термін переробки ввезеного цукру-сирцю на готову продукцію на митній території України становить 180 днів. Найтриваліший термін переробки — 600 днів встановлено на переробку давальницької сировини для виготовлення яхт та вітрильних суден у разі виготовлення готової продукції у вигляді яхт та вітрильних суден.

Особливі терміни переробки деяких видів давальницької сировини мають бути узгоджені контрагентами угоди та зазначені у відповідному розділі зовнішньоторговельного договору (контракту).

Проведення переговорів на етапі узгодження умов контракту між замовником — власником давальницької сировини та виконавцем, що планує виготовити готову продукцію, має базуватися на певних нормах, що стосуються обмежень на здійснення операцій з давальницькою сировиною, установлених законодавством України [232, 233, 234]. Обмеження стосуються вивезення за межі України деяких видів готової продукції, коди та опис яких збігаються з кодами та описом товарів згідно з Товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності, стосовно яких законодавством України встановлено обов'язкову сплату акцизного збору. Крім того, обмеження стосуються вивезення з митної території України шкіряної сировини (коди ТН ЗЕД 41.01-41.03) за зовнішньоекономічними контрактами про переробку давальницької сировини на виробничих потужностях іноземного виконавця. Аналогічні обмеження запроваджено стосовно вивезення брухту та відходів чорних і кольорових металів, які експортуються за зовнішньоекономічними контрактами про переробку давальницької сировини. Здійснення таких операцій без обмежень можливо за умови виготовлення за межами України та ввезення в Україну окремих видів готової продукції для забезпечення потреб підприємств національної електротехнічної промисловості.

Таким чином, вимоги національного законодавства зобов'язують суб'єктів ЗЕД ураховувати цілу низку обмежень щодо операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах. Ці обмеження стосуються показників питомої ваги вартості давальницької сировини у вартості готової продукції, термінів здійснення таких операцій (за окремими кодами ТН ЗЕД на сировину та готову продукцію).

Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України з метою вдосконалення порядку оформлення та здійснення зовнішньоекономічних договорів (контрактів) про переробку давальницької сировини та на виконання державних заходів щодо повернення в Україну валютних цінностей [235] розробило додаткові вимоги до змісту контрактів про здійснення таких операцій. Ці вимоги стосуються обов'язкового узгодження контрагентами технологічної схеми переробки давальницької сировини на готову продукцію. Технологічна схема, яка є складовою частиною

контракту, має відображати усі основні етапи переробки сировини та процес перетворення її на готову продукцію, кількісні показники сировини на кожному етапі переробки з обґрунтуванням технологічних втрат сировини, а крім того — витрати виконавця переробки на кожному її етапі. Найявністю такої технологічної схеми дозволяє визначити:

— кількість одиниць готової продукції, яку можна отримати в процесі переробки з одиниці або всієї партії давальницької сировини;

— собівартість одиниці готової продукції в разі застосування такої технологічної схеми переробки.

Крім того, можна визначити орієнтовну суму, що буде основою для проведення розрахунків між замовником та виконавцем, якщо контрагенти узгодили грошову форму розрахунків.

Таким чином, узгодження, укладення та виконання угоди про переробку давальницької сировини вимагає від сторін зовнішньоторговельного контракту врахування багатьох аспектів, що регламентують здійснення такої операції. Наведені у цьому розділі особливості укладення угоди та здійснення зовнішньоторговельної операції з переробки давальницької сировини є основними. Проте, слід зазначити, що в разі укладення конкретного контракту обов'язково виникнуть додаткові аспекти, пов'язані з особливостями самої давальницької сировини, можливим застосуванням додаткових компонентів у виготовленні готової продукції, умовами пакування, проведення розрахунків за переробку, повернення чи неповернення готової продукції у країну замовника тощо.

На думку автора, укладення контракту про переробку давальницької сировини у зовнішньоекономічних відносинах потребує від українських суб'єктів ЗЕД найвищої фахової підготовки та спеціальних знань щодо особливостей національної законодавчої бази, яка регламентує такі операції, та технології переробки давальницької сировини на готову продукцію.

Розглянуті особливості укладення контракту про переробку давальницької сировини проілюструємо на прикладі.

Як вхідні дані використовується інформація про те, що в Україну ввозиться давальницька сировина для переробки на готову продукцію. Переробка здійснюється в один етап одним виконавцем.

Приклад:

**Контракт № «п»/»к»
на переробку давальницької сировини
м.Київ «___» _____ 1999 року**

Мале підприємство «Заря», надалі «Замовник», в особі комерційного директора Іванова Івана Івановича, який діє на підставі статуту підприємства, зареєстрованого Краснопресненською районною адміністрацією м.Москви, РФ, за № 311/12 від 21 січня 1994 року, та Акціонерне товариство закритого типу «Альфа», надалі «Виконавець», в особі генерального директора Петренка Петра Петровича, який діє на підставі статуту товариства, зареєстрованого Ватутинською райдержадміністрацією м. Києва за № 112/4 від 12 березня 1993 року, уклали цей контракт про таке.

1. Предмет контракту

Замовник надає на переробку давальницьку сировину (опис давальницької сировини), а Виконавець зобов'язується здійснити на своїх виробничих потужностях її переробку на готову продукцію (опис готової продукції). Після завершення переробки Виконавець зобов'язаний направити готову продукцію до Замовника.

Переробка здійснюється на підставі технологічної схеми, де відображені основні етапи переробки давальницької сировини та перетворення її на готову продукцію, кількісні показники сировини на кожному етапі переробки із зазначенням технологічних витрат давальницької сировини та витрат Виконавця на кожному етапі переробки. Ця технологічна схема складає невід'ємну частину цього контракту та викладена у додатку за № 1.

2. Кількість та якість давальницької сировини та готової продукції

2.1. Замовник надає на переробку (опис давальницької сировини) у кількості (одиниця виміру згідно з ТН ЗЕД) вартістю (одиниці давальницької сировини). Загальна та заставна вартість давальницької сировини становить (вартість давальницької сировини за контрактом). Якість давальницької сировини має бути засвідчена (назва документа та організації, що його буде видавати). За основні показники беруться (показники, за якими Виконавець може здійснити оцінку якості давальницької сировини).

2.2. Виконавець зобов'язаний прийняти давальницьку сировину за кількістю та якістю і здійснити її переробку на готову продукцію. Вихід готової продукції з (одиниці давальницької сировини) має становити (кількість одиниць готової продукції). Якість готової продукції має відповідати технічним умовам, викладеним у додатку 2, що є невід'ємною частиною цього контракту. Загальна кількість готової продукції, виробленої з давальницької сировини, (опис готової продукції) має становити (кількість та одиниця виміру).

3. Базисні умови та терміни поставки

3.1. Замовник поставляє давальницьку сировину автомобільним транспортом по (кількість, одиниця виміру) у кожній партії на умовах (умови поставки згідно з «Інкотермс-90» до (місце поставки)). Перша поставка здійснюється у термін до (кількість) днів після підписання цього контракту. Наступна поставка — за (кількість) днів до вичерпання кількості давальницької сировини за контрактом.

Датою поставки вважається дата митного оформлення експорту сировини Замовником.

3.2. Виконавець зобов'язаний впродовж (кількість) днів переробити давальницьку сировину на готову продукцію. Відвантаження готової продукції здійснюватиметься в міру переробки кожної партії давальницької сировини.

3.3. Термін переробки кожної партії давальницької сировини не має перевищувати 70 днів від дати митного оформлення сировини Виконавцем.

4. Ціна та загальна вартість контракту

4.1. Заставна вартість одиниці давальницької сировини становить (ціна одиниці). Загальна заставна вартість давальницької сировини становить (_____).

4.2. Вартість одиниці готової продукції становить (ціна одиниці). Загальна вартість готової продукції становить (_____).

4.3. Валюта платежів за цим контрактом — долари США.

4.4. Загальна вартість переробки давальницької сировини на готову продукцію становить (сума) доларів США. Розрахунки вартості переробки одиниці давальницької сировини на готову продукцію та загальної вартості переробки за контрактом наведено у додатку 3, що є невід'ємною частиною цього контракту.

5. Умови платежів, порядок розрахунків

5.1. Загальна вартість переробки усієї давальницької сировини за контрактом становить (сума) доларів США.

5.2. Розрахунки Замовника з Виконавцем здійснюються за кожну виготовлену партію готової продукції протягом (кількість) днів з моменту митного оформлення готової продукції Замовником, але не більше 85 днів з моменту митного оформлення Замовником експорту давальницької сировини.

5.3. Розрахунки здійснюються у грошовій формі, банківським переказом. Валюта платежів — долари США. Переказ здійснюється Замовником з рахунку (банківські реквізити, назва банківської установи) на рахунок (банківські реквізити, назва банківської установи) Виконавця на підставі товаросупроводжувальних документів (перелік документів), що надходять з кожною партією готової продукції.

6. Умови здачі/приймання

6.1. Виконавець приймає давальницьку сировину за кількістю на підставі товарних та транспортних документів із складан-

ням акта приймання сировини на свої складські приміщення у день завершення її митного оформлення.

6.2. Приймання давальницької сировини за якісними показниками здійснюється за документами, що засвідчують якість та проведення Виконавцем лабораторних перевірок на своїх виробничих потужностях.

6.3. У разі невідповідності заявленої кількості давальницької сировини Виконавець зобов'язаний залучити фахівців Торгово-промислової палати для укладення акта невідповідності.

6.4. Виконавець, у разі не підтвердження якісних показників, зобов'язаний провести незалежну експертизу якості у (назва органу, узгодженого для проведення експертизи).

6.5. Замовник приймає готову продукцію за кількістю та складає відповідний акт одноосібно. Оцінка якісних показників готової продукції на відповідність технічним умовам додатка 2 здійснюється незалежними експертами (назва органу, узгодженого для проведення експертизи).

7. Упаковка та маркування

7.1. Давальницька сировина надходить до Виконавця у (вид тари), розфасована по (вага одиниця виміру). На кожній упаковці нанесене маркування (зміст та особливості маркування).

7.2. Готова продукція пакується Виконавцем (вимоги до упаковки). Кожна одиниця пакується (зазначається можлива тара). Кожна упаковка одиниці готової продукції маркується (текст маркування, торговельний знак, тощо).

8. Форс-мажорні обставини

8.1. Сторони контракту не несуть відповідальності за затримки щодо виконання цього контракту або виконання будь-якого зобов'язання, якщо це викликано обставинами непереборної сили, а саме (перелік узгоджених обставин), які були невідомі та не могли бути враховані сторонами угоди на момент укладення контракту.

8.2. У разі наявності обставин непереборної сили строк виконання контракту переноситься на час дії таких обставин.

8.3. Наявність форс-мажорних обставин засвідчується документом Торгово-промислової палати.

8.4. Сторони зобов'язуються у триденний термін письмово сповістити одна одну про виникнення обставин непереборної сили.

9. Претензії

9.1. Сторони угоди мають право заявити претензії стосовно кількості давальницької сировини або готової продукції упродовж 20 днів від дати митного оформлення експорту з вимогами допоставки відповідної кількості.

9.2. Претензії щодо якості сировини чи готової продукції мають бути заявлені не пізніше 10 днів з моменту оформлення експорту в митних органах, що має бути засвідчено відповідними позначками митниці у товаросупроводжувальних докумен-

тах. Додатково сторона, що заявила претензію, подає експертний висновок незалежної експертної організації про невідповідність товару узгодженим показникам якості.

9.3. Усі претензії заявляються лише письмово з додаванням відповідних документів.

9.4. Непред'явлення претензії у зазначені терміни позбавляє будь-яку зі сторін права звертатись до арбітражного суду.

10. Санкції

10.1. У разі порушення терміну поставки давальницької сировини Замовник відшкодовує Виконавцеві збитки, що виникли, на підставі наданих Виконавцем розрахунків. Крім того, додатково Замовник сплачує штраф у розмірі 0,3 відсотка вартості непоставленої на переробку сировини.

10.2. У разі порушення недотримання термінів переробки та поставки готової продукції, Виконавець за кожний день прострочки відшкодовує на користь Замовника 0,3 відсотка вартості непоставленої готової продукції.

11. Порядок вирішення спорів

11.1. Усі суперечки за цим контрактом контрагенти вирішуватимуть шляхом проведення переговорів, з фіксацією результатів у письмовій формі.

11.2. Неврегульовані шляхом переговорів суперечки підлягають розгляду в арбітражному суді при Торгово-промисловій палаті України у м. Києві. У розгляді справи верховенствує право України.

12. Особливі умови

12.1. Усі зміни, доповнення до цього контракту вважаються дійсними за умови їх укладення письмово та підписання повноважними представниками сторін угоди.

12.2. Усі витрати, пов'язані з виконанням контракту на території країни Замовника, відшкодовує Замовник. Решту витрат відшкодовує Виконавець.

12.3. Жодна зі сторін угоди не може передавати свої права за цим контрактом третій особі.

12.4. Контракт укладено українською мовою у двох примірниках на ... сторінках кожний. Обидва примірники мають однакову юридичну силу.

12.5. Цей контракт набуває чинності від дати його підписання та діє до повного його виконання.

13. Юридичні адреси та платіжні реквізити сторін

У цьому розділі наводяться адреси та банківські реквізити сторін контракту.

Висновки.

1. Договори (контракти) на переробку давальницької сировини у зовнішньоекономічних відносинах є найскладні-

шими за змістом та передбачають наявність, окрім основного тексту, додатку, в якому має бути наведено технологічну схему переробки сировини на готову продукцію із зазначенням основних етапів переробки, кількісних показників витраченої сировини та витрат виконавця на кожному з них.

2. Вимоги національного законодавства зобов'язують суб'єктів ЗЕД України враховувати цілу низку обмежень щодо операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах. Вони стосуються показників питомої ваги давальницької сировини у вартості готової продукції, термінів розрахунків між замовником та виконавцем, строків здійснення таких операцій та обмежень на ввезення або вивезення сировини і готової продукції за окремими кодами ТН ЗЕД.

3. Узгодження, укладення та виконання угоди про переробку давальницької сировини вимагають від сторін зовнішньоторговельного контракту врахування багатьох аспектів, що регламентують проведення таких операцій. Слід зазначити, що в разі укладення контракту неодмінно виникають додаткові особливості, пов'язані з особливостями самої давальницької сировини, можливим застосуванням додаткових компонентів в процесі виготовлення готової продукції, умовами пакування та маркування, здійсненням розрахунків за переробку, поверненням чи неповерненням готової продукції до країни замовника тощо.

4. Укладення та виконання контрактів про переробку давальницької сировини в зовнішньоекономічних відносинах потребує найвищої фахової підготовки та спеціальних знань стосовно особливостей національної законодавчої бази, що регламентують такі операції, а також знань технологій переробки давальницької сировини на готову продукцію.

9.5. Лізингові угоди у зовнішньоекономічних відносинах

Лізингові угоди являють собою формалізацію процедури оренди. Законом України [227] визначено основні положення взаємин сторін лізингових угод. Такі угоди ще не набули належного поширення в українських зовнішньоторгове-

льних операціях, хоча світовий досвід [29, 32, 36] свідчить про їх чільне місце у торговельних відносинах суб'єктів ЗЕД різних країн.

Визначення лізингу на законодавчому рівні в Україні дає загальну уяву про порядок здійснення такої операції, у тому числі у зовнішньоекономічних відносинах. Відповідно до Закону «лізинг — це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених коштів і полягає у наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів».

Аналізуючи це визначення слід зауважити, що лізингова операція передбачає інвестування коштів та визначає сторони такої угоди — лізингодавця та лізингоодержувача. Крім того, визначення містить певні вимоги до укладення лізингової угоди (визначення терміну дії угоди, необхідність сплати періодичних лізингових платежів) та дозволяє лізингодавцю, за узгодженням з лізингоотримувачем, придбати у відповідного продавця потрібне для здійснення лізингу майно.

В Україні законодавчо закріплено два види лізингу — *фінансовий* та *оперативний*. Відмінність полягає у строках амортизації об'єкта лізингу. Так, у разі укладення угоди про фінансовий лізинг, термін такої операції має бути не меншим від строку амортизації 60 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору (контракту). Операція оперативного лізингу передбачає укладення договору на строк, за який амортизується менше 90 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору.

Залежно від форми здійснення лізинг може бути *зворотним*, *пайовим*, *міжнародним* тощо. Особливість договору зворотного лізингу полягає в тому, що лізингодавець бере майно у власника та передає це саме майно йому у лізинг. Пайовий лізинг передбачає укладення багатостороннього договору. Кредитування операції здійснюється одним або декількома кредиторами, які інвестують цю лізингову операцію, а особливість кредитування полягає в тому, що сума

інвестованих коштів не може становити більше 80 відсотків вартості набутого для лізингу майна. Міжнародний лізинг, особливість укладення договорів про який розглядатиметься у цьому розділі, характеризується тим, що сторони договору перебувають під юрисдикцією різних держав або об'єкт лізингу (майно) чи лізингові платежі перетинають державні кордони.

Світовий досвід напрацював багато схем здійснення лізингових угод. Форми виконання такої угоди різноманітні, а ознаки їх класифікації відмінні від законодавчо закріплених в Україні. За складом учасників лізинг може бути прямий і непрямий. У разі класифікації угоди за ознаками об'єкта лізингу — операцією з оренди нерухомості або рухомості. За ступенем окупності — із повною або неповною окупністю. Залежно від строків амортизації об'єкта лізингу, такі угоди можуть поділятися на угоди з повною або неповною амортизацією.

Класифікацію лізингових угод за ознаками, а також схеми їх виконання наведено у [186].

Формалізація та юридичне закріплення обов'язків сторін лізингової угоди здійснюється на підставі договору, в якому, згідно з вимогами Закону, мають знайти відображення такі основні дані:

- найменування сторін;
- об'єкт лізингу (склад і вартість майна), умови та строки його поставки;
- строк, на який укладається договір лізингу;
- розмір, склад та графік сплати лізингових платежів, умови їх перегляду;
- умови переоцінки вартості об'єкта лізингу згідно з законодавством України;
- умови страхування об'єкта лізингу;
- умови експлуатації та технічного обслуговування, модернізації об'єкта лізингу та інформація про його технічний стан;
- умови реєстрації об'єкта лізингу;
- умови повернення об'єкта лізингу чи його викупу після закінчення дії договору;
- умови дострокового розірвання договору лізингу;
- умови надання відомостей про стан лізингоодержувача;

- відповідальність сторін;
- дата і місце укладення договору;
- інші умови.

Розглянемо особливості укладення деяких розділів лізингового договору з урахуванням рекомендацій стосовно змісту таких договорів, затверджених наказом Міністерства України у справах науки і технологій від 3 березня 1998 року за № 59.

У розділі «Найменування сторін», беручи до уваги рекомендації МЗЕЗторгу України [138], слід визначити умови користування об'єктом лізингу. У разі, коли лізингоодержувач передає майно в субаренду або своїй філії, у цьому розділі доцільно зазначити підприємство-користувача.

Наступний розділ договору може бути присвячений об'єкту лізингу, умовам та строкам його поставки. Має бути визначено майно, що є об'єктом угоди, а в разі купівлі лізингодавцем зазначеного майна, зроблено посилання на контракт купівлі-продажу об'єкта лізингу. Часом контрагенти лізингової угоди зазначають майно та фірму виробника, а лізингодавець бере на себе зобов'язання щодо його поставки на адресу лізингоодержувача. Потребу в проведенні монтажу, випробувань доцільно зазначати, прив'язуючи ці операції до строку поставки майна, що буде датою початку здійснення лізингових платежів.

Строк лізингу має починатись від дати введення в дію об'єкта угоди та діяти впродовж узгодженого строку дії договору, що обов'язково мусить бути пов'язаний зі строком амортизації майна. Разом з цим доцільно зазначити можливі дії сторін угоди перед закінченням терміну договору, та визначити право лізингоодержувача:

- поновити строк лізингової угоди за умовами попереднього договору або на інших умовах;
- укласти новий лізинговий договір стосовно даного об'єкта лізингу на нових умовах користування;
- придбати у власність об'єкт лізингу за залишковою вартістю або за узгодженою у договорі ціною.

Розмір, склад і графік сплати лізингових платежів та умови їх перегляду. Це найсуттєвіший розділ договору, що потребує особливої уваги від контрагентів. Лізингові платежі — це платежі за користування об'єктом лізингу, які можуть здійснюватись періодично або, за домовленістю сто-

рів договору, нерівномірно. Ці платежі можуть включати:

— суму, яка відшкодовує при кожному платежі частину вартості майна, що амортизується за строк, за який вноситься лізинговий платіж;

— суму, що сплачується лізингодавцю як відсоток за залучений ним кредит для придбання майна за договором лізингу;

— платіж, що становить винагороду лізингодавцю за отримане у лізинг майно;

— відшкодування страхових платежів за договором страхування, якщо об'єкт лізингу застрахований лізингодавцем;

— інші виплати, якщо вони передбачені договором.

Слід зазначити, що договір може передбачати фіксовану загальну суму лізингового платежу за користування майном протягом обумовленого строку. У такому разі укладається графік платежів, що становить невід'ємну частину угоди. Крім того, доцільно зазначити дату першого платежу, прив'язавши його, наприклад, до дати закінчення монтажу обладнання або завершення його випробувань.

Іншим варіантом здійснення лізингових платежів є авансовий платіж лізингоодержувача на користь лізингодавця для придбання об'єкта лізингу. Цей платіж дорівнює фіксованій частці вартості майна. Залишок вартості, з урахуванням строку дії договору лізингу та строку амортизації майна, розподіляється для сплати лізингоодержувачем протягом дії даної угоди.

Одним з варіантів лізингових платежів контрагенти угоди можуть обрати мінімальний лізинговий платіж, який сплачується періодично та становить суму належних платежів за користування майном збільшену на суму, яка дозволить лізингоодержувачу після закінчення строку дії угоди стати власником об'єкта лізингу.

Невизначений лізинговий платіж може встановлюватися у залежності від завантаженості об'єкта лізингу, суми прибутку отриманого лізингоодержувачем, ринкових цін, банківського відсотку за позику тощо.

Незалежно від виду лізингових платежів, лізингодавець після закінчення строку угоди має отримати суму, обумовлену у лізинговому договорі, в повному обсязі, а лізингоодержувач мусить дотримуватись узгодженого графіка плате-

жів та відшкодувати обумовлену суму повністю.

У цьому розділі доцільно також обумовити можливі штрафні санкції щодо лізингоодержувача в разі недотримання графіка та розміру платежів.

Окремий розділ варто присвятити правам та обов'язкам лізингодавця. В ньому слід передбачити процедуру проведення контрольних перевірок порядку та правил користування об'єктом лізингу на відповідність умовам договору, застосування штрафних санкцій за невалейне користування майном тощо.

До обов'язків лізингодавця доцільно віднести укладення угоди купівлі-продажу в узгодженій з лізингоодержувачем фірми за визначеними комерційними та технічними умовами, відповідальність за виконання зазначеної договором дати поставки майна, а також, у разі узгодження сторонами, дотримання порядку та термінів технічного і гарантійного обслуговування об'єкта лізингу тощо.

Права та обов'язки лізингоодержувача. У цьому розділі має бути застережено право лізингоодержувача відмовитись від поставленого об'єкта лізингу у разі його невідповідності технічним або комерційним умовам угоди або невиконання визначеної дати поставки, а також пред'явити продавцеві об'єкта лізингу всі права та вимоги, що випливають з договору купівлі-продажу, укладеного лізингодавцем. Ці вимоги можуть стосуватися комплектності, технічних характеристик, порядку та строків здійснення монтажу, наладки, введення в експлуатацію тощо. До обов'язків лізингоодержувача доцільно віднести зобов'язання щодо належної експлуатації об'єкта лізингу, своєчасного та повного здійснення лізингових платежів, надання на вимогу лізингодавця інформації про технічний стан майна тощо.

У залежності від того, яке саме майно стає об'єктом лізингу, права та обов'язки сторін лізингової угоди можуть змінюватись.

Суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України слід пам'ятати, що у разі здавання у лізинг майна, що є державною власністю, передбачається залучення державних коштів, а укладення договору пайового лізингу передбачає державні гарантії. Такі договори підлягають обов'язковій реєстрації [236]. Її проводять міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, в управлінні яких перебу-

ває державне майно, що стає об'єктом лізингової угоди, або вони є розпорядниками державних коштів, що залучаються за договором пайового лізингу, чи надають державні гарантії для забезпечення виконання договору лізингу.

Такі вимоги щодо укладення договорів лізингу українського законодавства.

В разі укладення договорів міжнародного лізингу контрагентам угоди слід додатково визначитись стосовно валюти контракту і платежу, розробити схему захисту від можливих інфляційних процесів тощо.

Однією з особливостей, напрацьованих на світовому ринку лізингу, є укладення лізингодавцем спеціального документа-наряду на постачання, яким він повідомляє постачальникові об'єкта лізингу технічні та комерційні характеристики майна, що є об'єктом лізингового договору. Цей наряд має містити таку інформацію:

— найменування сторін лізингової угоди, купівельну ціну майна, умови його поставки лізингоодержувачу;

— завдання постачальникові сповістити лізингодавця про отримання наряду на поставку.

Після виконання поставки об'єкта лізингу постачальник мусить подати лізингодавцеві рахунок на нього, підписаний лізингоодержувачем протокол приймання, технічну документацію та документ, що засвідчує гарантійні зобов'язання стосовно поставленого майна. Тільки після отримання зазначеного пакету документів лізингодавець сплачує постачальникові вартість об'єкта лізингу.

Наряд на постачання вважається виконаним постачальником майна після укладення та підписання протоколу приймання ним та лізингоодержувачем і переходу права власності та ризиків до лізингодавця.

Фірма-постачальник відповідає перед сторонами лізингової угоди за несвоєчасне або неякісне виконання поставки, за установку та наладку об'єкта лізингу, його технічне обслуговування тощо.

Слід зауважити, що згаданий новий документ — протокол приймання засвідчує, що постачальник виконав свої зобов'язання щодо передачі об'єкта лізингу лізингоодержувачу, а лізингоодержувач свідчить, що майно знаходиться в робочому стані та відповідає вимогам договору лізингу.

У світовій зовнішньоторговельній практиці лізингових операцій прийнято керуватися положеннями Оттавської конвенції з міжнародного фінансового лізингу, згідно з якою:

— лізингоодержувач визначає устаткування (об'єкт лізингу) та обирає постачальника;

— устаткування закупається лізингодавцем на виконання лізингового договору, який з відомо постачальника об'єкта лізингу укладено або буде укладено між лізингоодержувачем та лізингодавцем;

— лізингові платежі, що підлягають сплаті на виконання лізингового договору, періодично обчислюються з урахуванням, зокрема, амортизації всього або значної частини обладнання.

Конвенцією також визначено, що, коли устаткування не поставлене, чи поставлене з запізненням, або воно не відповідає умовам договору постачання, права сторін договору лізингу зводяться до такого:

— лізингоодержувач має право відмовитись від об'єкта лізингу або припинити дію договору;

— у разі неможливості виконання договору лізингодавець має можливість запропонувати інший об'єкт лізингу, що відповідатиме умовам договору постачання;

— лізингоодержувач має право затримувати виплату лізингових платежів, допоки лізингодавець не замінить устаткування.

Зазначені права збігаються з правами продавця і покупця визначеними Віденською конвенцією про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

Висновки.

1. Лізингові угоди — це угоди про інвестування капіталу у вигляді придбання об'єкта лізингу на умовах, визначених відповідним договором. Вони досить поширені у зовнішньоторговельній діяльності фірм держав з розвинутою ринковою економікою.

2. Особливості укладення лізингових договорів полягають у вирішенні питання фінансування угоди, пошуку виробника-постачальника потрібного об'єкта лізингу та здійснення розрахунків зі сплати лізингових платежів.

3. Лізингоодержувач, використовуючи позитивні аспекти лізингової угоди, може отримати у користування потрібний об'єкт, не витрачаючи час та кошти на його придбання, та тим самим забезпечити виробництво товарів, що відповідають сучасним ринковим стосункам.

4. Укладення лізингових угод потребує додаткового визначення контрагентами договору валюти контракту, валюти платежів, розробки заходів щодо запобігання ризиків невиконання умов договору та системи захисту від впливу інфляційних процесів.

5. Законодавча база України визначила основні норми укладення та виконання договорів лізингу, які дозволять реалізувати потенціальні можливості національного ринку, використовуючи лізинг як форму інвестування капіталу.

9.6. Особливості змісту деяких видів посередницьких угод

Як зазначалось у попередніх розділах, найбільше угод укладається стосовно посередницьких операцій. На малюнку 9.1 наведено їх загальний перелік.

Особливість посередницьких угод полягає в тому, що вони не передбачають переходу права власності на товар, а лише зобов'язують посередника вчинити певні дії на виконання зазначених в угоді домовленостей.

Згідно з Цивільним кодексом України [237] договір доручення передбачає здійснення однією стороною угоди (повіреном) від імені та за рахунок другої сторони (довірителя) певних юридичних дій. Договір комісії визначає, що комісіонер (одна з сторін угоди) зобов'язується за винагороду виконати одну або декілька угод від свого імені за дорученням та за рахунок комітента (друга сторона угоди).

У цьому розділі буде надано практичні рекомендації щодо посередницьких угод, зміст яких не визначено чинним законодавством. Щоправда вони не охоплюватимуть всієї сукупності обов'язкових аспектів договірних відносин сторін. Акцентуючи на цьому увагу, автор підкреслює посередницьку спрямованість угод даного виду, а законодавча невизначеність їхнього змісту дозволяє робити тільки припущення стосовно можливих розділів угод та їх змісту. Слід зазначити, що посередницькі угоди все більше впливають

на здійснення зовнішньоторговельних операцій суб'єктами ЗЕД України, тим самим напрацьовуються практичні пропозиції щодо їхнього змісту, спрямованості та застосування.

У цьому розділі зроблено спробу визначити основні можливі положення деяких видів посередницьких угод.

Агентські угоди, як свідчить світова торговельна практика та законодавчі акти деяких держав, поєднують у собі основні положення договорів доручення та комісії. Така угода може поєднувати зобов'язання щодо виконання юридичних та інших дій, а крім того може забезпечити проведення рекламних заходів, маркетингових досліджень, пошук партнерів тощо. Сторонами агентської угоди виступають принципал — сторона, що дає певне завдання, та агент — сторона, яка виконує певні дії згідно з укладеною угодою.

Слід розуміти, що, в разі укладення агентської угоди, посилення на Цивільний кодекс України безпідставне у зв'язку з тим, що він регулює правовідносини між національними суб'єктами, а стаття 3 наголошує, що зовнішньоекономічна діяльність регулюється окремими законодавчими актами.

Агентську угоду доцільно укладати тоді, коли у тексті договору потрібно зазначити фактичні дії агента-посередника та визначити ці дії як предмет даної угоди. В такому разі мусить бути обумовлено, що посередник має право на вчинення дій від свого імені та від імені принципала. Агентські угоди мають передбачати виплату винагороди агенту.

Особливість укладення угоди даного виду пов'язана також з обов'язковістю визначення території, на якій агент зобов'язується виконувати дії згідно з цією угодою. Таким чином, у розділі «Предмет договору (контракту)» має бути визначено характер дій агента з чітким їх окресленням та територію, на якій йому надано право діяти. У разі надання агентові повноважень щодо пошуку покупців товару, в цьому розділі доцільно навести дані, які допоможуть проведенню попередніх переговорів стосовно купівлі-продажу. Така інформація може включати найменування товару, його основні характеристики, цінові показники одиниці товару, обсяг та вартість товарної партії, можливі знижки, роз-

міри мінімальної та максимальної партії товару, можливі терміни поставки першої партії, а також базисні умови поставки та вид транспорту. Укладення такої угоди має передбачати можливість надання агентові повноважень щодо залучення субагентів для виконання окремих дій, передбачених предметом договору. В такому разі доцільно визначити територію, на якій агент самостійно виконує свої обов'язки та на якій має право залучати додаткових виконавців. Така конкретизація дозволить уникнути суперечок стосовно виконання умов договору між агентом та принципалом.

Інша особливість цього розділу договору може полягати у визначенні переліку підприємств, шляхом переговорів з якими агент матиме можливість виконувати доручення принципала. До такого переліку можуть увійти підприємства-товаровиробники, яким потрібна сировина або ринок збуту конкретних готових виробів, та підприємства, що здійснюють оптову закупівлю готових виробів з подальшою роздрібною реалізацією.

Таким чином, у розділі договору про предмет угоди слід зазначити характер дій агента, подати опис товару та території, передбачити можливість залучення субагентів, і, в разі потреби, окреслити коло підприємств, з якими агент мусять обов'язково провести переговори.

Окремим розділом доцільно визначити **права та обов'язки сторін агентської угоди**. Слід зауважити, що попередній розділ («Предмет договору») визначає характер дій агента, а цей розділ має конкретизувати права та обов'язки щодо предмету угоди. Можливі обов'язки агента як сторони договору, що безпосередньо здійснює дії на виконання вимог агентського договору, можуть полягати у:

— забезпеченні охорони комерційних, фінансових та інших інтересів принципала;

— забезпеченні принципала інформацією про можливий ринок збуту, цінові показники окремих товарів, попит та пропозицію окремих товарів тощо;

— сприяттні принципалові у проведенні торговельних переговорів, здійсненні попередньої оцінки ефективності можливих зовнішньоторговельних угод, розробці рекомендацій стосовно національних особливостей здійснення угод по конкретному товару;

— здійсненні, у разі потреби, рекламних та інформаційних послуг за рахунок принципала;

— своєчасному інформуванні принципала про зміни умов виконання укладених угод, вплив змін у національному законодавстві на терміни та ефективність укладених зовнішньоторговельних контрактів.

Цей перелік далеко не повний, проте він може бути конкретизований тільки після визначення характеру дій у розділі «Предмет контракту». Принципал зобов'язаний надати агенту всі відомості, потрібні для якісного та своєчасного виконання доручення.

До основних обов'язків принципала можна віднести:

— надання у розпорядження агента інформації та документів, потрібних для виконання умов агентського договору;

— сприяння у виконанні умов договору, своєчасне інформування агента про всі зміни, які можуть виникнути впродовж дії агентського договору;

— пошуки шляхів та варіантів найдоцільніших дій агента;

— інформаційну та методичну підтримку дій агента;

— зобов'язання своєчасного інформування агента про дії, що виходять за межі, визначені агентською угодою.

Доцільно, в залежності від характеру доручень агенту, конкретизувати обов'язки принципала. В такому разі слід ґрунтуватися на особливостях національного законодавства території, що визначена угодою, товару, термінів виконання доручень тощо. Крім того, варто визначити спосіб та форму (письмово, усно і т. ін.) надходження додаткової інформації від принципала до агента та навпаки.

У разі надання агенту повноважень щодо укладення зовнішньоторговельної угоди слід окреслити умови контракту, які не підлягають коригуванню у ході переговорів, а також визначити повноваження агента щодо інтервалу коливань змінних чинників контракту.

Слід також чітко окреслити повноваження агента стосовно пошуку майбутніх контрагентів принципала, визначитись з показниками підприємств або з характеристиками товару, за якими має відбуватися пошук.

У окремому розділі треба застерегти умови винагороди агента, керуючись тим, що агент має право на винагороду у

разі безпосереднього укладення угоди. Крім того, він му-
сить отримати винагороду у разі сприяння укладенню зов-
нішньоторговельної угоди. Розмір винагороди доцільно ви-
значати у відсотках від вартості укладеної угоди. Проте,
можна узгодити і фіксовану суму за виконання певних дій.
Якщо йдеться про грошовий платіж як винагороду, то має
бути визначено термін здійснення платежу. В такому разі
можливі варіанти щомісячної, кварталної або разової про-
плати за виконання всієї агентської угоди чи її певної час-
тини. Визначення у цьому розділі валюти платежу дозво-
лить зняти можливі непорозуміння між принципалом та
агентом. Окремим рядком даного розділу доцільно засте-
регти обставини, за яких агент позбавляється винагороди
за виконані дії. Аби уникнути непорозумінь треба конкре-
тизувати ситуації, за яких агента може бути позбавлено ви-
нагороди.

Цей розділ агентської угоди, так само як і розділ «Умо-
ви оплати» зовнішньоторговельного контракту, потребує
найбільшої пильності і уваги.

Наступний розділ — «Звітність» має визначити зміст
та перелік документів, які представлятиме принципалу
агент. Саме на підставі звітних документів оцінюватиметь-
ся якість, термін, обсяги виконаних завдань та виплачува-
тиметься винагорода. Всі витрати агента у ході виконання
завдань слід засвідчувати документально. Це дозволить ві-
докремити суму витрат від суми винагороди. В додатку до
основного тексту агентського договору слід узгодити основ-
ні положення звітних документів та визначити їхню фор-
му.

У разі потреби представляти періодичні звіти принципа-
лу, слід узгодити строки їх подання та дату представлення
першого звіту.

Окремим рядком треба передбачити дії сторін у разі не-
згоди принципала зі змістом звіту та визначити строк, у
який принципал має право повідомити про це агента. Да-
на особливість тісно пов'язана з виконанням агентом пре-
дмета агентської угоди та можливим отриманням чи неот-
риманням винагороди.

Окремим розділом агентської угоди слід виділити поря-
док внесення змін та умов припинення виконання агент-
ської угоди. Така угода може укладатись на певний тер-

мін, до узгодженої дати або мати невизначений строк виконання.

Угода зі зазначенням терміну виконання або з визначеною датою виконання взаємних зобов'язань може, за узгодженням сторін, перетворитись на агентську угоду з невизначеним строком виконання. Водночас, угода з невизначеним строком виконання може не передбачати певного обсягу винагороди та може бути припинена будь-якою зі сторін за умови обов'язкового письмового повідомлення іншої.

Агентську угоду з визначеним терміном виконання може бути припинено, але в такому разі кожна зі сторін має відшкодувати іншій витрати, пов'язані з виконанням зобов'язань, про що слід зробити в тексті відповідне застереження.

За узгодженням сторін можна визначити обставини, за яких агентська угода припиняє свою дію автоматично. В такому разі жодна з сторін не відшкодуватиме іншій витрати, пов'язані з виконанням даної угоди.

Ці рекомендації не є обов'язковими для виконання, але, з урахуванням особливостей доручення агентові, можна конкретизувати умови кожного з розглянутих розділів та покласти їх в основу укладення конкретної агентської угоди, якщо однією з сторін є український суб'єкт ЗЕД.

Угоди комісії та доручення, як уже зазначалося, регулюються Цивільним кодексом та використовуються у посередницьких зовнішньоторговельних операціях. Особливістю угод такого типу є те, що вони укладаються між резидентами України.

Угоди доручення передбачають здійснення однією стороною угоди (повіреном) від імені та за рахунок другої сторони (довірителя) певних юридичних дій, які можуть полягати в укладенні зовнішньоторговельних договорів (контрактів), підписуванні визначених угодою документів, прийманні виконаних робіт тощо. Фактичні дії з вивчення ринку збуту, пошуку сторони майбутньої угоди доцільно визначити агентською угодою. Вимоги та пропозиції щодо укладення такої угоди вже розглянуто у першій частині цього розділу. Угода доручення передбачає, що повірений виконує дії у визначені сторонами строки за винагороду, що має бути застережено в тексті угоди. Порушення цих строків мо-

же спричинити розрив договірних відносин або призвести до зменшення розміру винагороди. Такі вимоги стимулюватимуть повіреного до своєчасного виконання обов'язків та забезпечать уникнення можливих суперечок стосовно винагороди у разі порушення цих вимог.

Слід зазначити, що угода доручення має також передбачати відшкодування можливих збитків повіреному довірителем, якщо він відмовляється виконувати зобов'язання, закладені в дорученні. Наприклад, виконувати вимоги укладеного повіреним зовнішньоторговельного договору (контракту).

Угоди комісії, на відмінність від угод доручення, передбачають, що комісіонер зобов'язується за винагороду здійснити одну або декілька угод від свого імені та за рахунок комітента. Слід зазначити, що згідно з [45] право власності на об'єкт зовнішньоторговельної угоди до комісіонера не переходить. Комісійні угоди регулюються Цивільним кодексом України [237] та визначають правовідносини між резидентами країни. Виходячи з цього, комісійні угоди в разі здійснення зовнішньоторговельних операцій виступають як посередницькі та забезпечують продаж або купівлю товарів на користь комітента. В процесі укладення та виконання комісійних угод виникають певні взаємовідносини:

- між комісіонером та комітентом;
- між комісіонером та третьою особою на виконання вимог комісійної угоди з укладання зовнішньоторговельного договору (контракту);
- між комітентом та третьою особою, якщо це передбачено угодою комісії.

Особливість такої угоди полягає у чіткому визначенні характеру дій, наприклад, щодо купівлі (продажу) визначеного товару, певного обсягу за узгодженою ціною. Комісійна угода має містити опис товару та його характеристики, що полегшить комісіонерові пошук третьої особи, яка стане стороною зовнішньоторговельного договору (контракту).

Окремим рядком мають бути зазначені повноваження комісіонера стосовно пошуку третьої особи у визначеній іноземній країні, певному географічному регіоні або укладення зовнішньоторговельного контракту тільки з визначеною особою у визначеній країні. Відповідальність комісіо-

нера значно зростає, коли у договорі комісії визначено тільки товар, а пошук третьої особи — сторони зовнішньоторговельної угоди залишено на розсуд комісіонера. В такому разі комісіонерові доцільно внести певні застереження стосовно неналежного виконання договору (контракту) третьою особою, а саме:

— викласти умови розірвання зовнішньоторговельного договору (контракту), а також визначитись з комітентом про ступінь своєї відповідальності;

— визначитись зі своїми повноваженнями щодо виконання зовнішньоторговельного договору (контракту), зазначивши у комісійній угоді, що комісіонер відповідає тільки за дійсність угоди, але не за виконання її третьою особою;

— обумовити діапазон коливань ціни одиниці товару, який визначено комісійною угодою, та можливу винагороду за укладення зовнішньоторговельного контракту на вигідніших цінових умовах ніж передбачено комісійною угодою;

— зазначити можливість отримання винагороди в разі невиконання зовнішньоторговельного договору (контракту) з ініціативи або з вини комітента.

У окремому розділі комісійної угоди слід викласти умови припинення зобов'язань комісіонера перед комітентом, зазначити які саме документи стануть підставою для відшкодування збитків комісіонера, реальні строки та умови повідомлення про припинення виконання взаємних обов'язків за комісійною угодою.

У разі укладення комісійної угоди про здійснення зовнішньоторговельного договору (контракту) визначеного типу (купівля, продаж, бартер, тощо) текстова частина угоди має містити дані про основні вимоги комітента, а саме:

— предмет договору (контракту);

— регіон, країна або підприємство-виробник товару;

— цінові показники одиниці товару та загальна сума контракту;

— валюта платежу та спосіб розрахунку, захисні застереження від можливих коливань валютних курсів;

— перелік форс-мажорних обставин та перелік можливих шляхів урегулювання їхнього впливу на неналежне виконання договірних відносин;

— способи пред'явлення рекламацій та шляхи їх урегулювання тощо.

Таким чином, у комісійній угоді як посередницькій у зовнішньоторговельній діяльності мають бути визначені права та обов'язки комісіонера та комітента, а також викладені всі основні положення зовнішньоторговельного договору (контракту), що забезпечить ретельніше виконання обов'язків комісіонером та полегшить контроль з боку комітента.

Зміст угоди консигнації та її стислу характеристику як посередницької угоди наведено у підрозділах 5.5.1 та 5.5.2. Термін «консигнація» в Україні набув визначення з часу ухвалення Постанови Кабінету Міністрів України від 28.12.94 за № 882 [133], де зазначається: «До операцій резидентів, належать операції з реалізації товарів, відповідно до яких одна сторона (консигнатор) зобов'язується за дорученням другої сторони (консигнанта) протягом визначеного часу (терміну угоди консигнації) за обумовлену винагороду продати з консигнаційного складу від свого імені товари, які належать консигнанту».

Отже, особливості укладення цих договорів (контрактів) такі:

— сторонами укладається специфічна угода доручення, яка застосовується у зовнішньоторговельних відносинах;

— сторонами угоди виступають консигнант — власник товару, що дає доручення на продаж, та посередник — консигнатор, що безпосередньо виконує доручення з продажу товару, який надійшов на консигнацію;

— консигнатор, за виконання доручених йому дій з товаром отримує від консигната певну винагороду;

— угода має передбачати визначений термін дії консигнаційної операції;

— продаж товарів здійснюється консигнатором з консигнаційних складів;

— консигнатор укладає договори продажу товарів від свого імені;

— власником товару, що надійшов згідно з договором консигнації, до моменту його продажу є консигнант.

Практику реалізації консигнаційних угод, їх особливості з урахуванням вимог національного українського законодавства розглянуто у [186].

Додаткові особливості змісту консигнаційних угод визначено у підрозділі 5.5.2. Йдеться про можливість часткового повернення або неповнення консигнатором непро-

даного товару консигнанту. В такому разі у договорі мають бути зазначені умови виконання даного положення.

Так само, як і в будь-якій посередницькій угоді, в консигнаційній угоді має бути чітко визначено регіон, країну, коло країн, де консигнатор зобов'язаний або має можливість виконувати свої повноваження.

У вже згадуваній роботі [186] зазначається, що продаж товару здійснюється з митних ліцензійних складів, а не з консигнаційних. Ця суперечність між законодавчим визначенням консигнаційної операції (продаж з консигнаційних складів) та практикою реалізації (продаж товарів з митних ліцензійних складів) не суттєва, але може, в разі вирішення спірних питань у суді, дещо ускладнити винесення остаточного судового рішення.

Загалом, консигнаційний договір має містити основні розділи договору купівлі-продажу (розділ 9.2), але кожен з них матиме певні особливості. Розглянемо зміст основних, найсуттєвіших розділів таких договорів.

«Предмет консигнаційної угоди». Цей розділ зовнішньо-економічного консигнаційного договору має визначати територію, де консигнатор виконуватиме свої обов'язки. Якщо в тексті угоди територію невизначено, вимоги договору поширюються на національну територію, резидентом якої є консигнатор. У цьому ж розділі має бути заявлено номенклатуру та кількість товару, що надходить на виконання консигнаційного договору. Також має бути зроблено застереження щодо кількості кожного з товарів, що підлягають розміщенню на митному ліцензійному складі, та можливості чи неможливості, або часткової можливості повернення непроданого товару його власнику-консигнанту.

Обов'язково має бути встановлено термін виконання консигнаційної угоди в цілому, термін продажу окремої товарної партії або окремих товарів із зазначенням їх номенклатури та кількості. Зміст цього розділу угоди дозволяє підкреслити консигнаційну спрямованість зовнішньоторговельного договору.

Окремим розділом слід визначити, хто має отримувати національні документи, що засвідчать якість товару та стануть підставою для випуску його у вільний обіг на внутрішньому ринку. Це може бути консигнатор — сторона кон-

сигнаційної угоди або покупець — імпортер — сторона зовнішньоторговельної угоди купівлі-продажу.

Найскладнішим за змістом, на думку автора, є розділ «Ціна та загальна вартість товарів». У тексті угоди слід зазначити, що ціна, згідно з якою товар надходить на консигнацію та розміщується на митному ліцензійному складі, є базовою та призначена тільки для транспортування, страхування на шляху від консигнанта до консигнатора. Ціна, яку буде узгоджено у договорі купівлі-продажу, буде остаточною і підтверджуватиметься інвойсом (рахунком-фактурою) оформленим консигнантом на кожну продану партію товару. Особливо детально має бути застережено застосування системи знижок вартості товару, що є об'єктом договору купівлі-продажу, в залежності від його обсягу, термінів зберігання на митному ліцензійному складі, цінкових показників, що можуть утворюватись на певній товарній біржі (див. розділ 5.2). Відсутність такої інформації суттєво ускладнюватиме узгодження відповідного розділу зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу.

Розділ «Умови платежів» консигнаційного договору має складатися з двох незалежних розділів. Перший стосується отримання винагороди консигнатором за виконання умов договору, а саме — передбачати відшкодування витрат за зберігання товару на митному ліцензійному складі, пакування, перепакування та здійснення інших заходів, пов'язаних з підготовкою товару до продажу, інші витрати (наприклад, за отримання дозвільних документів, див. главу 8), а головне — визначати суму винагороди в залежності від строків та обсягів проданого товару у відсотках від його вартості або в узгодженій фіксованій сумі.

Нааявністю застережень щодо повернення чи неповернення непроданого товару консигнатору передбачає збільшення чи зменшення сум винагород за виконання умов угоди. Окремо слід визначити валюту, у якій будуть здійснені платежі на користь консигнатора.

Друга частина цього розділу має визначати умови платежів за договором купівлі-продажу. В цьому разі консигнатор може виконувати тільки контрольні функції стосовно оплати продавцем вартості товару на користь консигнанта, якщо угода купівлі-продажу передбачає таку безпосередню оплату. Інакше оплата вартості товару, що став об'є-

ктом купівлі-продажу, здійснюється через розрахункові рахунки консигнатора, який переводить кошти безпосередньо на рахунок консигнанта. Обидва варіанти оплати проданого товару мають свої позитивні та негативні риси. Обирають варіант розрахунків за проданий товар тільки консигнатор та консигнант. Керуючись додатковими вимогами до цього розділу (див. розділ 5.1) слід визначити валюту платежів, яка буде присутня в усіх угодах купівлі-продажу, укладених на виконання вимог консигнаційного договору.

«Умови здачі-приймання товару». У цьому розділі договору перелічуються особливості товару, що став об'єктом консигнаційної угоди. Також може бути визначено механізм здачі-приймання, а саме: прийняття товару консигнатором при розміщенні його на митному ліцензійному складі, здавання товару покупцеві-імпортеру консигнатором. Слід зазначити, що чим ретельніше будуть викладені у консигнаційному договорі умови приймання товару, тим легше буде його здавати покупцю-імпортеру.

Отже, консигнаційна операція, виходячи з її визначення, здійснюється за умови укладення та реалізації двох окремих договорів — консигнаційного та купівлі-продажу.

Найдоцільніше з боку консигнатора наполягати на викладенні в окремому додатку основних розділів зовнішньоторговельного договору (контракту), де з максимальною точністю мають бути перелічені вимоги консигнанта та повноваження консигнатора щодо можливого відхилення від вимог власника товару.

Окремо, за згодою сторін, слід зазначити, в який момент відбувається перехід права власності на товар від консигнанта до покупця-імпортера та умови, за яких такий момент настає (наприклад, надходження коштів за товар на рахунок консигнанта тощо).

У розділі «Санкції та рекламації», окрім зазначених у розділі 9.2 рекомендацій стосовно змісту цього розділу у зовнішньоторговельному договорі купівлі-продажу, доцільно пов'язати можливі санкції контрагентів консигнаційної угоди з:

- несвоєчасним поставленням консигнантом товару для його розміщення на митному ліцензійному складі;
- невиконанням консигнантом додаткових умов угоди, що пов'язане з підготовкою товару до продажу, рекламою, пошуком покупців тощо;

— несвоечасним узгодженням основних положень угоди купівлі-продажу з боку консигнанта, що призвело до невиконання своїх обов'язків консигнатором;

— поставкою на консигнацію товарів неузгодженої номенклатури та кількості;

— несвоечасною виплатою консигнантом винагороди консигнатору тощо.

Таким чином, угоди консигнації мають певні особливості, пов'язані з розміщенням товару на митних ліцензійних складах, визначенням території здійснення угоди, терміном продажу товару та можливістю його повернення власнику, розрахунками за проданий товар та сплатою консигнантом винагороди консигнатору.

Окрім цього, слід зауважити, що виконанню консигнаційної угоди сприяють ще два договори: зовнішньоторговельний купівлі-продажу та договір зберігання, що укладається між консигнатором та власником митного ліцензійного складу.

Висновки.

1. Світова практика зовнішньоторговельної діяльності приділяє значну увагу посередницьким угодам, які сприяють опануванню зовнішніх ринків споживання, просуванню на них нових товарів, використанню досвіду національних підприємців з купівлі-продажу товарів.

2. Експортери чи імпортери можуть виходити на зовнішні ринки самостійно або з залученням посередників, що передбачає укладення угод відповідного змісту. Коли обидві сторони угоди є резиденти однієї країни, укладення посередницьких угод передбачає урахування тільки національних особливостей. Якщо ж сторонами угоди є резиденти двох різних країн, мають ураховуватися особливості національного законодавства обох країн. На це слід зважати, плануючи тактику зовнішньоторговельної політики.

3. Національне українське законодавство наголошує на існуванні посередницьких угод у зовнішньоторговельних відносинах, але через законодавчу невизначеність їхнього змісту виникає потреба узагальнювати існуючий досвід здійснення таких угод та надавати практичні рекомендації.

4. Агентська угода поєднує в собі основні положення договорів доручення та комісії, зміст яких та порядок вико-

нання на національному терені визначено Цивільним кодексом України. Сторонами агентської угоди виступають: принципал — сторона, яка дає певне завдання, та агент — сторона, яка виконує певні юридичні та інші дії згідно з укладеною угодою. Агентські контракти відрізняються від загальноприйнятих контрактів купівлі-продажу предметом договору, правами та обов'язками контрагентів, принципом визначення винагороди агента, можливістю внесення змін та умовами припинення виконання сторонами договірних обов'язків. Але, за будь-яких обставин, головне, що має знайти своє відображення у тексті угоди — це агентська, спрямованість завдань з виконання певних юридичних та інших посередницьких дій.

5. Зміст та порядок виконання угод комісії та доручення регулюються Цивільним кодексом України. Угоди комісії спрямовані на здійснення однієї або декількох зовнішньоторговельних угод від імені комісіонера (посередника), але за рахунок комітента (особи, що видає повноваження). Угоди доручення передбачають здійснення однією стороною угоди (повіреном) від імені та за рахунок другої сторони (довірителя) певних юридичних дій. Особливість угод комісії та доручення — відсутність у посередника права власності на товар та обов'язкова виплата винагороди другою стороною угоди.

6. Угода консигнації як зовнішньоторговельний посередницький договір (контракт), передбачає визначення: території, на якій консигнатор (посередник) має повноваження продати від свого імені товар, що належить власнику (консигнанту), терміну здійснення угоди, винагороди посереднику, повернення чи неповернення непроданого товару власнику, цінової політики та системи цінових знижок, порядку здійснення розрахунків з консигнатором за проданий товар тощо. Головне, на чому слід зацентувати увагу — це не перехід права власності на товар до посередника (консигнатора).

Реалізація зовнішньоторговельної консигнаційної угоди передбачає укладення додаткових договорів зберігання та купівлі-продажу товару.



Додаток 1
Методичні
рекомендації
до курсу
«Основи митного
законодавства»

Нестабільність законодавчої бази, постійне нарощування пакета нормативних документів Держмитслужби України створює певні труднощі у викладанні митної справи у вищих та середніх спеціальних навчальних закладах.

Незалежність нашої держави пов'язана з опануванням вітчизняними товаровиробниками зовнішніх торговельних ринків, але на шляху просування товарів на зовнішні та внутрішні ринки подвійним бар'єром постає митне законодавство країн експорту та імпорту. Курс «Основи митного законодавства» має ознайомити студентів з принципами державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, засобами та методами тарифного та нетарифного регулювання, основними видами комерційних угод. Навчальний матеріал викладається на підставі аналізу різних поглядів на аспекти здійснення зовнішньоторговельної діяльності, що існують нині.

Особлива увага приділяється митному законодавству України, оцінці його впливу на впровадження тарифного та нетарифного регулювання

ЗЕД, ефективності здійснення окремих договорів (контрактів).

Матеріали з цієї дисципліни базуються на матеріалах даної роботи та навчального посібника С.Терещенка та В.Науменка «Основи митного законодавства в Україні: теорія та практика».

Дані методичні рекомендації можуть стати в пригоді викладачам вищих та середніх навчальних закладів, а також студентам у роботі над рефератами та дипломними роботами, теми яких пов'язані з митним регулюванням зовнішньоекономічної діяльності.

Методичні рекомендації містять теми лекцій, їх зміст, список рекомендованої літератури, контрольні питання для самоперевірки, тематику контрольних робіт та планів семінарських занять.

Тематика лекцій

Лекція 1. Вступна ознайомча лекція

Мета та завдання курсу. Характеристика лекційного матеріалу. Основні етапи становлення митної служби України. Місце митної служби у державній системі управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Література: [17, 186].

Методичні вказівки.

Курс знайомить з основами державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Однією з головних функцій незалежної української держави є захист суверенітету, територіальної цілісності та економічних інтересів країни. З утворенням державних кордонів було створено митні кордони держави, а бар'єром на шляху контрабанди та незаконного ввезення-вивезення товарів та інших предметів стала митна служба України.

Законодавчу базу напроцьовує Верховна Рада України. Постанови Кабінету Міністрів — основа нормативної бази митної системи. Безпосередньо митною справою займаються митні органи України.

Питання для самоперевірки.

1. Мета викладання курсу «Основи митного законодавства».

2. Функції незалежної держави, що сприяли створенню митної системи України.

3. Основні етапи створення митної системи України.

4. Місце митної системи у державній системі управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Лекція 2. Структура та завдання митної служби України

Структура митної служби України. Підпорядкованість митних органів. Структура управління митною справою. Завдання центрального апарату митної служби, регіональних митниць, митниць.

Література: [19, 186].

Методичні вказівки.

Структура митної служби України формується разом з іншими державними структурами. Основні завдання митної служби сформульовано у Митному кодексі України. Безпосереднє управління всіма структурами здійснює центральний апарат митної служби. Регіональні митниці керують підпорядкованими митницями, а також безпосередньо виконують процедури митного оформлення.

За місцем розташування та колом завдань митниці поділяються на внутрішні та прикордонні. Структура кожної митниці залежить від покладених на неї завдань та місця розташування.

Питання для самоперевірки.

1. Основні складові структури митної служби України.
2. Основні завдання митної служби.
3. Завдання, покладені на центральний апарат митної служби, його основні складові.
4. Структура управління митною справою, завдання регіональних митниць та митниць.
5. Особливості структури митниць в залежності від місця розташування.

Лекція 3. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна політика, її мета та спрямованість. Правове регулювання. Протекціонізм та лібералізація — основні форми реалізації зовнішньоторговельної по-

літики. Інструменти реалізації торговельної політики держави. Тарифні та нетарифні засоби регулювання.

Література: [15-23, 186].

Методичні вказівки.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється шляхом впровадження певної торговельної політики, що являє собою систему заходів, спрямованих на досягнення економікою даної країни певних переваг на світовому ринку та, одночасно, на захист внутрішнього ринку від конкуренції імпортованих товарів. Мета зовнішньоторговельної політики — утворити позитивне сальдо зовнішньої торгівлі та забезпечити додаткове надходження коштів для розвитку національної економіки. Тарифні та нетарифні засоби регулювання — основні інструменти зовнішньоторговельної політики держави — займають одне з чільних місць у системі державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Питання для самоперевірки.

1. Структура та взаємопов'язаність особливостей форм та інструментів реалізації зовнішньоекономічної політики держави.
2. Основні принципи ЗЕД.
3. Політика протекціонізму та її вплив на національного товаровиробника.
4. Вплив політики лібералізації на планування зовнішньоекономічної політики вітчизняних товаровиробників.
5. Основні інструменти реалізації зовнішньоторговельної політики держави.

Лекція 4. Тарифне регулювання зовнішньої торгівлі. Види мита

Вплив тарифної політики на здійснення зовнішньоторговельних операцій. Лібералізація та протекціонізм, їх прояви у системі тарифного регулювання. Види мита. Їх характеристика за способом стягнення, укладення, нарахування, характером застосування, походженням, типом.

Література: [14, 16, 17, 18, 19, 20].

Методичні вказівки.

Тарифне регулювання державної зовнішньоторговельної політики є головним інструментом впливу на торговельні

відносини різних країн. Комплексність впливу проявляється у потребі визначення митної вартості товару, його коду за товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності та країни походження. Види мита можна систематизувати за ступенем впливу на зовнішню торгівлю, що дозволяє оцінити додатковий вплив ринкових факторів, таких як співвідношення курсу валют, процентні ставки за позики, наявність на ринку товарів-субститутів. Деякі види мита та його ставки можуть сприяти експортерам. Решта забезпечує недосяжність внутрішнього ринку для імпортерів.

Питання для самоперевірки.

1. Вплив тарифного регулювання на реалізацію державної політики лібералізації, протекціонізму.

2. Характеристика видів мита за напрямками їхнього впливу.

3. Особливості адвалерного, специфічного та комбінованого видів мита.

4. Характеристика мита за характером застосування.

5. Різниця між автономним та конвенційним, конвенційним та преференційним видами мита.

Лекція 5. Митна вартість та методи її визначення

Митна вартість як база нарахування мита. Кодекс про митну вартість ГАТТ. Принципи визначення митної вартості у країнах СНД. Методи визначення митної вартості. Складові, що впливають на визначення митної вартості.

Література: [19, 20, 21, 24, 25, 26].

Методичні вказівки.

Митна вартість визначається щодо товарів, до яких застосовуються адвалерні або комбіновані види мита. Кодекс про митну вартість ГАТТ визначає митну вартість товару як ціну, реально сплачену, або яка підлягає сплаті за товар у разі його продажу до країни імпортера з виконанням певних умов. Основи митних законодавств держав-учасниць СНД регламентують принципи визначення митної вартості та країни походження товару, методи визначення митної вартості за ціною угоди, за цінами ідентичних та подібних товарів, на основі віднімання та додавання вартості, резервний метод.

Впливовими факторами на визначення митної вартості є обраний метод визначення митної вартості, сума додаткових витрат, фізичні характеристики товару та його репутація на ринку споживання. Окрім того, існує певний вплив країни походження товару.

Урахування методів визначення митної вартості товару в країнах імпорту дозволить оцінити можливі вхідні митні бар'єри, утворені національним законодавством з метою захисту вітчизняного ринку від проникнення товарів іноземного виробництва.

Питання для самоперевірки.

1. Принципи, що їх покладено в основу Кодексу про митну вартість ГАТТ.
2. Методи визначення митної вартості, що застосовуються країнами СНД.
3. Характеристика методів визначення митної вартості за ціною угоди, за цінами на ідентичні та подібні товари, відніманням та додаванням вартості, за резервним методом.
4. Фактори, що впливають на визначення митної вартості.

Лекція 6. Класифікація товарів для митного оформлення

Товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності. Структура товарної номенклатури. Принципи побудови. Правила кодування товарів. Вплив визначеного коду товару на дієвість митно-тарифного інструменту держави.

Література: [27, 28].

Методичні вказівки.

Товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності являє собою зведену класифікацію та коди товарів, що суттєво сприяють уніфікації комерційних, статистичних та митних документів. Товарну номенклатуру розроблено на базі Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС) та Комбінованої тарифно-статистичної номенклатури Європейської економічної співдружності. Рівні класифікації товарів розподілено на розділи, групи, підгрупи, товарні позиції, підпозиції, субпозиції за принципами послідовності та ступенем обробки товарів, матеріалами, з яких вони вироблені та їх призначенням у світовій торгівлі.

Шість основних правил класифікації товарів та примітки до розділів, груп, субпозицій дозволяють однозначно визначати коди товарів, пред'явлених митним органам. Система товарної номенклатури, що побудована на базі ГС, визначає систему кодифікації товарів, за якою перші дві цифри коду визначають товарну групу, наступні чотири – товарну позицію, п'ята та шоста – субпозицію, решта (з сьомої по дев'яту цифри) утворюють підсубпозицію.

Питання для самоперевірки.

1. Структура побудови товарної номенклатури.
2. Рівні класифікації товарів за товарною номенклатурою.
3. Принципи побудови структури номенклатури.
4. Правила класифікації товарів.
5. Зміст правил [1, 2(а), 2(б), 3(а), 3(б), 3(в), 4, 5(а), 5(б), 6].
6. Зміст коду товару.

Лекція 7. Визначення країни походження товару

Міжнародні правила визначення країни походження товарів. Товари повністю вироблені в даній країні. Критерії «достатньої переробки», «безпосередньої закупівлі», «безпосереднього відвантаження». Сертифікати форми А, СТ-1. Література: [19, 21, 26].

Методичні вказівки.

Правила визначення країни походження товарів відіграють суттєву роль у застосуванні державних митно-тарифних засобів регулювання зовнішньої торгівлі. Міжнародні правила визначають критерії достатньої обробки чи переробки, а крім того визначають перелік товарів, що безпосередньо вважаються виробленими у даній країні. Виконання вимог «безпосередньої закупівлі» та «безпосереднього відвантаження» суттєво впливає на застосування ставок мита країни імпорту. У рамках Загальної системи преференцій сертифікат форми А є документом, що засвідчує походження товару з тієї чи іншої країни та видається тільки країною-виробником цього товару.

Країни СНД засвідчують походження товарів шляхом оформлення країною-виробником товару сертифіката форми СТ-1.

Питання для самоперевірки.

1. Визначення критеріїв достатньої обробки, переробки.
2. Що означають вимоги «безпосередньої закупівлі» та «безпосереднього відвантаження»?
3. Характеристика змісту сертифікатів форми А, СТ-1.
4. Вплив наявності сертифікатів форми А, СТ-1 на застосування ставок мита в разі митного оформлення імпортованих товарів.
5. Комплексність впливу на застосування митно-тарифних заходів держави наявності при партії вантажу відповідного сертифіката походження, виконання вимог «безпосередньої закупівлі», «безпосереднього відвантаження».

Лекція 8. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності – комплекс державних засобів та методів регулювання зовнішньої торгівлі. Узагальнена класифікація засобів та методів нетарифного регулювання

Нетарифне регулювання як інструмент адміністративно-го регулювання торгівлі. Варіанти класифікації засобів та методів. Узагальнена класифікація методів та засобів нетарифного регулювання за напрямками їхнього впливу.

Література: [4, 16, 17, 18, 19, 20, 29, 30, 31, 186].

Методичні вказівки.

Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності – це комплекс державних адміністративних засобів та методів регулювання зовнішньої торгівлі. Наявність цих методів вимагає їх чіткої класифікації за напрямками їхнього впливу на зовнішню торгівлю. Розгляд варіантів класифікації засобів та методів, пропонованих фахівцями менаджменту, економістами та представниками митних систем дозволяє виявити спільні положення. До узагальноної класифікації засобів нетарифного регулювання входять кількісні обмеження, засоби побічного протекціонізму та стимулювання експорту, обмеження митного оформлення, а також обмеження цінами та розрахунками за імпорт.

Побудована система дозволяє оцінити адміністративні бар'єри на шляху імпортованих товарів, визначити методи стимулювання експорту товарів вітчизняного виробництва.

Питання для самоперевірки.

1. Вплив засобів та методів нетарифного регулювання на стимулювання експорту товарів вітчизняного виробництва та стримування проникнення імпорتنих товарів на внутрішній ринок.

2. Загальна характеристика засобів нетарифного регулювання.

3. Методи кількісного обмеження як засобу нетарифного регулювання.

4. Технічні бар'єри, внутрішні податки, політика державної закупівлі як методи регулювання зовнішньої торгівлі.

5. Вплив методів стимулювання експорту як засобу нетарифного регулювання.

6. Характеристика методів обмеження митного оформлення.

Лекція 9. Класифікація

зовнішньоторговельних угод

Основні види комерційних операцій. Угоди купівлі-продажу. Узагальнена класифікація угод зустрічної торгівлі. Класифікація лізингових угод.

Література: [18, 29, 31, 32, 33, 36, 37, 186].

Методичні вказівки.

Зовнішньоторговельні угоди відіграють значну роль у експортно-імпорتنих операціях. Загальну класифікацію комерційних операцій може бути здійснено з урахуванням права власності на товар, що є об'єктом зовнішньоекономічної операції, та повноважень і зобов'язань сторін комерційної угоди.

Угоди купівлі-продажу товарів найбільш врегульовані в міжнародній торговельній практиці. Принципи цього виду угоди закладено в Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори купівлі-продажу.

Угоди зустрічної торгівлі це, переважно, дві експортні угоди: з країни експортера та з країни імпортера. Види угод зустрічної торгівлі регулюються відповідним національним законодавством.

Запропонована узагальнена класифікація угод зустрічної торгівлі представляє всю сукупність угод даного виду.

Орендні (лізингові) угоди регулюються Оттавською Конвенцією про міжнародний фінансовий лізинг. Окрім того міжнародна торговельна практика в залежності від реалі-

заці самої угоди має певні різновиди. До них можна віднести зворотний лізинг, угоди з повною виплатою, ливеридж-лізинг, чистий лізинг, сублізинг тощо.

Питання для самоперевірки.

1. Характеристика основних комерційних операцій.
2. Основні особливості здійснення угод купівлі-продажу.
3. Характеристика угод зустрічної торгівлі.
4. Особливості здійснення орендних (лізингових) угод у зовнішній торгівлі.
5. Стисла характеристика різновидів лізингових угод.

Лекція 10. Посередницькі угоди у світовій зовнішньоторговельній практиці

Мета укладення посередницьких угод, їх класифікація. Визначення угод як посередницьких. Посередники за обсягом повноважень та місцем на зовнішньому ринку. Класифікація посередницьких угод за повноваженнями посередників.

Література: [14, 17, 18, 29, 31, 32, 40, 186].

Методичні рекомендації.

Посередницькі угоди в світовій зовнішньоторговельній практиці укладаються з метою підвищення економічної ефективності експортно-імпорتنих операцій та просування товарів на певні іноземні ринки (транспортування, страхування, зберігання, пошук покупців, тощо). Посередницькі угоди мають певні особливості стосовно об'єкта зовнішньоторговельної операції – товару, а саме: посередник зобов'язаний виконувати певні дії з товаром, право власності на який до нього не переходить.

Класифікувати посередників на ринках збуту можна здійснити в залежності від обсягів їхніх повноважень. Посередницькі угоди укладаються з урахуванням особливостей національних законодавств країн контрагентів.

Узагальнена класифікація посередницьких угод базується на ставленні та обов'язках посередника стосовно товару, який є об'єктом зовнішньоторговельної операції та складається з операцій з перепродажу товару, комісії, агентських, брокерських та експедиційних.

Питання для самоперевірки.

1. Місце посередницьких угод у зовнішньоторговельних стосунках.

2. Відмінності посередницьких угод від торговельних угод.

3. Класифікація посередників у залежності від обсягів їхніх повноважень на ринках збуту.

4. Характеристика посередницьких угод за повноваженнями посередників стосовно об'єкта зовнішньоторговельної угоди – товару.

Лекція 11. Вплив міжнародних умов поставок на здійснення зовнішньоторговельних операцій

Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів за редакцією 1990 року («Інкотермс-90»). Умови поставки. Умови поставки груп Е, F, C, D. Розподіл основних витрат згідно з Правилами «Інкотермс-90». Вплив умов поставки на визначення митної вартості товару.

Література: [29, 31, 41, 42].

Методичні рекомендації.

Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів («Інкотермс-90») узагальнюють та систематизують умови поставки товару від продавця до покупця та визначають моменти переходу ризику випадкової втрати або пошкодження товару.

Чотири групи умов поставки дозволяють контрагентам торговельної угоди визначитись щодо виду транспорту, витрат на транспортування, страхування, тощо яких зазнала певна сторона. Група Е умов поставки значить, що покупець несе витрати з доставки товару. Група F об'єднує умови поставки щодо виконання продавцем обов'язків з доставки товару перевізникові у визначене місце. Група C свідчить що, продавець сам укладає договір перевезення. Група D зобов'язує продавця доставити товар у зазначене місце та нести всі витрати, пов'язані з цим.

Слід зазначити, що верховенствують умови поставки, обрані контрагентами у зовнішньоторговельному договорі (контракті). Вони можуть відрізнятися від зазначених у Правилах.

Питання для самоперевірки.

1. Характеристика Правил інтерпретації комерційних термінів за редакцією 1990 року.

2. Характеристика кожної з груп умов поставки.
3. Витрати покупця та продавця за умовами груп Е, F, С, D.
4. Особливості застосування різних видів транспорту в залежності від умов поставки.

Лекція 12. Особливості тарифного регулювання в Україні. Види мита. Митна вартість

Законодавчі акти тарифного регулювання. Види мита, особливості їх застосування. Митна вартість. Методи визначення митної вартості.

Література: [43-50, 63-78, 143, 144, 186, 228].

Методичні вказівки.

Митний тариф є центральним інструментом державного регулювання зовнішньоторговельних відносин в Україні, з допомогою якого регулюється економічний клімат в країні, захищається внутрішній ринок від імпорту товарів та стимулюється експортний потенціал вітчизняних товаровиробників. Єдиний митний тариф – це систематизований звід ставок мита, які застосовуються до товарів, що є об'єктом експортно-імпортних операцій. Види мита, що законодавчо закріплені в Україні, застосовуються в залежності від здійснення експортних чи імпортних операцій. Окрім того, визначено порядок застосування ставок мита в залежності від країни походження товару та критерії визначення країни походження.

Нарахування мита на товари провадиться на базі їх митної вартості, яка є ціною, що фактично сплачена або підлягає сплаті за товар на момент перетину митного кордону України. Методи визначення митної вартості дозволяють митним органам, у разі потреби, здійснювати відповідні обрахунки.

Питання для самоперевірки.

1. Основні законодавчі акти, що забезпечують тарифне регулювання в Україні.
2. Характеристика видів мита.
3. Особливості застосування тих чи інших видів мита.
4. Визначення поняття «митна вартість».
5. Методи визначення митної вартості.
6. Порядок застосування методів визначення митної вартості.

7. Проблеми застосування методів визначення митної вартості.

Лекція 13. Визначення коду товару.

Вплив визначення країни походження на застосування засобів тарифного регулювання в Україні

Етапи визначення коду товару. Правила кодування товару. Ставки мита. Угоди про вільну торгівлю. Режим найбільшого сприяння. Умови звільнення від сплати мита.

Література: [21, 22, 27, 28, 43, 53, 59, 60, 63-78, 186].

Методичні рекомендації.

Процедуру визначення коду товару, який є основою визначення митної вартості, можна розділити на три взаємопов'язаних етапи, що дозволяють провести її з мінімальною помилкою. Основні Правила кодування товару за ТН ЗЕД застосовуються на кожному з етапів.

Національне законодавство України базується на міжнародних документах, що регулюють визначення країни походження товару. Як документ, що засвідчує походження товару застосовуються сертифікати форми А, СТ-1, EUR-1,2.

Угоди України з іншими країнами про вільну торгівлю дозволяють митним органам звільняти певні товари від обкладення ввізним митом.

У залежності від обставин до імпортованих в Україну товарів можуть застосовуватися повні або пільгові ставки мита. В разі виконання умов «безпосереднього відвантаження», «безпосередньої закупівлі» та наявності сертифіката походження можливо звільнення від сплати ввізного (імпортного) мита.

Питання для самоперевірки.

1. Необхідність та етапи визначення коду товару.
2. Послідовність застосування основних Правил визначення коду товару.
3. Види ставок мита, що можуть застосовуватись до імпортованих товарів.
4. Характеристика умов звільнення від сплати ввізного мита імпортованих в Україну товарів.
5. Режим найбільшого сприяння стосовно товарів з певних країн. Визначення ставок мита.

**Лекція 14, 15. Економічний зміст тарифу.
Алгоритм обрахування ефективності
зміни ставок мита**

Сукупний попит та сукупна пропозиція. Ефективність застосування митно-тарифних методів. Вплив специфічного та адвалерного видів мита на вартість одиниці товару. Алгоритм оцінки ефективності зміни ставок мита.

Література: [20, 41, 79, 80, 81, 186].

Методичні рекомендації.

Митний тариф за своїм економічним змістом та характером дії належить до вартісних регуляторів зовнішньої торгівлі. В Україні застосовуються адвалерні, специфічні або комбіновані ставки мита. Імпортне мито дозволяє формувати оптимальну структуру надходження імпорту, виконує функції механізму його ціноутворення.

Сукупний попит та сукупна пропозиція — дві економічні категорії, що дозволяють оцінювати, за певними показниками ринки виробництва та споживання товарів. Оцінити ефективність митно-тарифних методів регулювання можна, якщо на одному графіку побудувати криві сукупного попиту та сукупної пропозиції. У такому разі можна визначити рівноважний рівень цін та рівноважний обсяг виробництва. Застосування цього графіка дозволить оцінити вплив специфічного та адвалерного видів мита на вартість одиниці товару.

Розглянутий алгоритм оцінки ефективності зміни ставок мита дозволяє оцінити адекватність «відгуку» надходжень до бюджету у разі збільшення чи зменшення величини ставок.

Питання для самоперевірки.

1. Економічний зміст митного тарифу, його вплив на цінові показники імпортного товару та товарів вітчизняного виробництва.
2. Суть кривих сукупного попиту та сукупної пропозиції.
3. Вплив адвалерного та специфічного мита на вартість та кількість імпортованого товару.
4. Зміст алгоритму оцінки ефективності.
5. Застосування митними органами результатів оцінки ефективності.

Лекції 16, 17, 18. Особливості нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Нетарифне регулювання – комплекс адміністративних заходів держави. Класифікація засобів та методів нетарифного регулювання. Кількісні обмеження. Методи прихованого протекціонізму. Технічні бар'єри. Внутрішні податки. Національні методи стимулювання експорту. Обмеження митного оформлення. Правове забезпечення. Обмеження за цінами та режимом розрахунків за імпорт.

Література: [43, 45, 58, 59, 84-93, 97-130, 156-157, 164, 171-173, 181-189, 196, 197, 202-217].

Методичні рекомендації.

Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється низкою законодавчих, державних та відомчих документів, застосування яких передбачено статтею 18 Митного кодексу. Заходи нетарифного регулювання можна класифікувати за різними показниками, але найдоцільніше — за впливом на стимулювання експортного потенціалу та обмеженням надходження імпорتنих товарів на внутрішній споживчий ринок. Як засоби нетарифного регулювання згідно з вимогами українського законодавства розглядаються кількісні обмеження, засоби побічного протекціонізму, стимулювання експорту, обмеження митного оформлення, правове забезпечення, обмеження за цінами та режимом розрахунків за імпорт.

Методи кількісних обмежень визначають обсяги та номенклатуру товарів, що їх можна експортувати чи імпортувати. В Україні застосовується квотування та ліцензування. Окрім того, на виконання вимог міжнародних договорів, застосовується метод добровільного обмеження експорту.

Побічний, прихований протекціонізм утворюється методами технічних бар'єрів та системою внутрішніх податків в Україні. До технічних бар'єрів можна зарахувати держстандарти, сертифікацію якості товару, вимоги до пакування та маркування, санітарно-гігієнічні вимоги, системи фітосанітарного, ветеринарного, гемологічного контролю, охорони навколишнього середовища, контролю за переміщенням наркотиків, лікарських засобів та імунобіологічних

препаратів, нової медичної техніки, державні заходи регулювання експорту та імпорту алкогольних напоїв та тютюнових виробів тощо.

Одним із методів прихованого протекціонізму щодо вітчизняного товаровиробника є система внутрішніх податків. Вона застосовується як до товарів імпортих, так і вітчизняного виробництва. Ця система зобов'язує імпортера сплатити низку внутрішніх податків безпосередньо на момент митного оформлення, а за товари вітчизняного виробництва ці податки сплачуються під час роздрібного продажу.

До національних методів стимулювання експорту належать субсидії та експортне кредитування. Субсидювання вітчизняного товаровиробника сприяє конкурентоспроможності національних товарів на зовнішніх ринках збуту. Субсидії можуть надаватися у вигляді звільнень від сплати або зменшення сум певних податків. Надання кредитів в Україні регулюється документами Національного банку, якими окреслено основні правові аспекти надання, повернення та використання кредитів. Державними документами також визначено, що крім пільгового кредитування експорту можливе надання низки митних пільг, створення сприятливих умов страхування експортних операцій та збуту товарів на зовнішніх ринках.

Слід зазначити, що застосування демпінгових цін – це, в першу чергу, прагнення товаровиробника або експортера розширити проникнення своїх товарів на зовнішні ринки. Такі прагнення обмежуються застосуванням антидемпінгових заходів країною імпорту, але міжнародні домовленості дозволяють в певних межах застосовувати демпінгові ціни, що може лягти в основу цінової експортної політики.

Обмеження проведення процедур митного оформлення мають комплексний вплив на всі засоби нетарифного регулювання та, за умови уважного розгляду, можуть бути віднесені до методів прихованого протекціонізму та стимулювання експорту.

Правове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності здійснюється законодавчими актами, а також дво- та багатосторонніми угодами, що наближають законодавство України до всесвітньої торговельної практики.

Обмеження за цінами та режимом розрахунків за імпорт як методи нетарифного регулювання зовнішньоторговель-

них операцій суб'єктів ЗЕД України забезпечують державне регулювання цін на імпортні товари, підтримують вітчизняного товаровиробника та забезпечують вітчизняних експортерів надійним механізмом валютних розрахунків за експортними операціями.

Питання для самоперевірки.

1. Загальна характеристика засобів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

2. Вплив засобів нетарифного регулювання на імпорт товарів.

3. Класифікація засобів та методів нетарифного регулювання.

4. Методи кількісних обмежень.

5. Державні та законодавчі акти, що затверджують методи кількісних обмежень.

6. Сенс методів прихованого протекціонізму, їхня стисла характеристика.

7. Стисла характеристика технічних бар'єрів, як сукупності методів нетарифного регулювання.

8. Внутрішня податкова система України як метод прихованого протекціонізму.

9. Вплив національних методів стимулювання експорту на зовнішньоекономічну діяльність українських товаровиробників.

10. Характеристика обмежень митного оформлення як комплексу методів нетарифного регулювання.

11. Вплив пакета державних документів, що забезпечують існування правового поля зовнішньоекономічної діяльності.

12. Методи нетарифного регулювання, які полягають в обмеженнях за цінами та режимом розрахунків за імпорт.

13. Засоби та методи нетарифного регулювання за їхнім впливом на імпорт та експорт товарів.

**Лекція 19. Вимоги законодавства України стосовно укладення зовнішньоторговельних договорів (контрактів).
Визначення характеру угоди**

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Основні види зовнішньоторговельних договорів (контрактів). Посередницькі угоди. Визначення терміну «характер угоди».

Література: [32, 33, 40, 44, 45, 143, 186, 196, 197, 208, 221, 222, 226, 227].

Методичні вказівки.

Здійснення зовнішньоторговельних операцій починається з укладення торговельних договорів (контрактів), перелік та зміст яких закріплено відповідними державними актами України. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» окремими статтями визначає перелік можливих до укладення торговельних та посередницьких договорів (контрактів). До основних торговельних договорів, законодавчо закріплених в Україні, належать договори купівлі-продажу, бартерні, переробки давальницької сировини, лізингові. Як посередницькі договори законодавством України визначено договори транспортно-експедиційні, агентські, доручення, комісії, консигнаційні, перевезення, кредитні, розрахункові тощо.

Визначається характер зовнішньоторговельної угоди за змістом зовнішньоторговельної операції з урахуванням виду і форми оплати та переходу права власності на товар.

Питання для самоперевірки.

1. Основні законодавчі акти України, що регулюють укладення та зміст зовнішньоторговельних договорів (контрактів).

2. Характеристика зовнішньоторговельних договорів (контрактів).

3. Посередницькі договори, назви та зміст яких законодавчо закріплено в Україні.

4. Зміст терміну «характер угоди».

5. Класифікація законодавчо закріплених видів угод за їхнім ставленням до об'єкта зовнішньоторговельного договору (контракту) – товару.

Лекція 20, 21. Зовнішньоторговельні договори (контракти). Законодавство України стосовно змісту бартерних договорів та договорів купівлі-продажу

Зміст зовнішньоторговельних договорів (контрактів) купівлі-продажу, бартеру. Найважливіші регулюючі законодавчі акти. Розділи договорів (контрактів). Види цін. Осно-

вні види знижок. Порядок здійснення розрахунків. Особливості змісту бартерних договорів (контрактів).

Література: [32, 45, 138, 173, 186, 191, 202-206, 209, 219, 221, 222, 223].

Методичні рекомендації.

Зовнішньоторговельні договори (контракти) купівлі-продажу та щодо здійснення бартерних операцій регламентуються в Україні низкою законодавчих та відомчих актів. Ці документи містять певні рекомендації стосовно змісту договорів (контрактів), дотримання яких має знизити ступінь ризику невиконання договірних зобов'язань іноземним контрагентом угоди. Розділи договорів (контрактів) розподілені з метою відокремити та зацентувати увагу суб'єктів ЗЕД на змістовно закінчених положеннях зовнішньоторговельних угод. Основні розділи договору (контракту): «Преамбула», «Предмет договору», «Опис товару», «Умови поставки», «Ціна та загальна вартість товару», «Умови платежів», «Упаковка та маркування», «Санкції та рекламації», «Перелік форс-мажорних обставин». Досить складним є розділ, що визначає цінову політику угоди, а також можливість застосування цінових знижок на товари, що є об'єктом торговельної угоди. Здійснення розрахунків за зовнішньоторговельними договорами (контрактами) може передбачати кредитування однією стороною угоди іншої. Контрагенти можуть використовувати різні форми розрахунків, а саме: попередню оплату (фінансове кредитування), акредитивну та інкасову форми.

Бартерні договори належать до договорів зустрічної торгівлі, але їх укладення та виконання в Україні має певні особливості, які стосуються термінів виконання, обмежень за певними групами товарів та можливості, в разі виконання певних умов, їх трансформування в угоди купівлі-продажу.

Національні вимоги стосовно угод купівлі-продажу та бартеру спрямовані на захист вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Питання для самоперевірки.

1. Схема здійснення договору (контракту) купівлі-продажу у зовнішньоекономічній діяльності.

2. Відмінність бартерної угоди від решти договорів зустрічної торгівлі у зовнішньоекономічній діяльності.

3. Стисла характеристика законодавчих та нормативних документів, що регулюють бартерні договори (контракти) та контракти купівлі-продажу в зовнішньоекономічній діяльності.

4. Основні розділи зовнішньоторговельної угоди.

5. Стисла характеристика головних розділів зовнішньоторговельних договорів (контрактів) купівлі-продажу, бартерних.

6. Найголовніші щодо здійснення митного оформлення розділи зовнішньоторговельних договорів (контрактів).

7. Форми розрахунків, які можна використовувати за договорами (контрактами) купівлі-продажу.

8. Схема здійснення акредитивної форми розрахунків. Різновиди акредитивів.

9. Схема здійснення інкасової форми розрахунків.

10. Особливості змісту бартерних договорів у зовнішньоекономічній діяльності.

11. Терміни виконання угод купівлі-продажу та бартерних угод.

12. Види цін, що можуть застосовуватись у зовнішньоторговельних договорах.

13. Відмінності та особливості договорів (контрактів) купівлі-продажу та бартерних.

Лекція 22. Особливості договорів (контрактів) про переробку давальницької сировини у зовнішньоекономічних відносинах

Давальницька сировина. Готова продукція. Замовник. Виконавець. Схеми здійснення операцій з давальницькою сировиною. Розрахунки за переробку. Особливості змісту договорів (контрактів).

Література: [179, 138, 186, 229].

Методичні рекомендації.

Договори та схеми операцій з переробки давальницької сировини є найскладнішими за їх практичною реалізацією. Українське законодавство регламентує здійснення таких операцій. Особливість угод про переробку давальницької сировини полягає у наявності низки додатків до договору (контракту), що дозволяють відслідкувати весь про-

цес виготовлення готової продукції та обрахувати її вартість.

Законодавчо закріплені форми розрахунків за переробку давальницької сировини дозволяють відокремити ці угоди від договорів зустрічної торгівлі. Розрахунки можуть здійснюватись у грошовому або товарному (давальницькою сировиною) вигляді. Крім того, можливе певне поєднання попередніх двох форм розрахунків.

Схеми здійснення операцій з давальницькою сировиною знаходять своє відображення у змісті зовнішньоекономічних договорів та окреслюють можливі особливості щодо ввезення чи вивезення давальницької сировини, розпорядження готовою продукцією, вивозу готової продукції до третіх країн тощо.

Договори (контракти) про переробку давальницької сировини визначають обов'язки сторін угоди, форму розрахунків, саму сировину та готову продукцію з неї, технічні та якісні характеристики сировини та готової продукції, можливість продажу готової продукції у країні переробки або повернення до країни власника сировини чи продажу у треті країни.

Питання для самоперевірки.

1. Характеристика документів, що регулюють в Україні операції з давальницькою сировиною.
2. Визначення термінів «давальницька сировина», «готова продукція», «замовник», «виконавець».
3. Законодавчо закріплені схеми здійснення операцій з давальницькою сировиною.
4. Порядок розрахунків за переробку давальницької сировини.
5. Особливості змісту договору (контракту) про переробку давальницької сировини.
6. Обов'язкові додатки до договору (контракту). Їхня стисла характеристика та необхідність їх укладення.

Лекція 23. Особливості змісту та виконання лізингових договорів (контрактів)

Лізинг. Фінансовий та оперативний лізинг. Зміст лізингових операцій. Міжнародний лізинг. Особливості лізингових договорів (контрактів) у зовнішньоекономічних відносинах.

Література: [29, 32, 36, 45, 186, 227, 236].

Методичні рекомендації.

Законодавство України передбачає лізингові (орендні) операції у зовнішньоекономічних відносинах. Окремим законом закріплено та визначено такі категорії, як фінансовий та оперативний лізинг, міжнародний лізинг, лізингові платежі. Визначено вимоги до змісту розділів зовнішньоекономічної лізингової угоди.

Міжнародний лізинг передбачає або укладення відповідного договору (контракту) з інопартнером, або перерахування лізингових платежів за межі України.

Особливості здійснення таких угод, що знаходять своє відображення у змісті договорів (контрактів), — це строк, на який укладається договір, розмір, склад та графік сплати лізингових платежів. Окремо слід зазначати права та обов'язки сторін угоди — лізингодавця та лізингоодержувача. Разом з тим договором (контрактом) може визначатися джерело фінансування, виробник-постачальник об'єкта лізингу, суттєві вимоги до нього та характеристики самого об'єкта лізингу. Окрім того слід узгодити валюту контракту, валюту лізингових платежів та низку заходів щодо запобігання ризику невиконання умов лізингової угоди.

Питання для самоперевірки.

1. Зміст лізингової (орендної) угоди.
2. Зміст термінів «фінансовий лізинг», «оперативний лізинг» «міжнародний лізинг», «лізингові платежі».
3. Особливості змісту лізингових договорів (контрактів) у зовнішньоекономічних відносинах.
4. Схеми здійснення лізингових операцій. Їхня стисла характеристика.
5. Основні положення Оттавської конвенції з міжнародного лізингу.

Лекція 24. Види посередницьких угод, що передбачені законодавством України

Агентські угоди. Угоди доручення та комісії. Консигнаційні угоди та схеми їх здійснення. Вимоги до посередницьких угод.

Література: [45, 133, 186, 237].

Методичні рекомендації.

Посередницькі угоди відіграють значну роль у разі здійснення зовнішньоторговельних операцій, а саме – сприяють доставленню товару від продавця до покупця, забезпечують страхування товару, пошук покупця тощо.

Особливість посередницьких угод визначається їх ставленням до об'єкта купівлі-продажу – товару. Всі посередницькі угоди спрямовані на виконання певних дій з товаром без переходу права власності на нього до посередника.

Найпоширеніші в Україні угоди доручення, комісії та консигнаційні. Останні важливі для імпортерів іноземних товарів. Схеми здійснення консигнаційних угод в Україні підкреслюють, що право власності на товар до посередника не переходить.

Зміст посередницьких, консигнаційних та агентських угод більше відповідає практиці, що існує в Україні.

Питання для самоперевірки.

1. Особливості укладення та здійснення посередницьких угод.
2. Стисла характеристика угод доручення, комісії, перевезення, зберігання, консигнації.
3. Особливості здійснення консигнаційних угод в Україні.
4. Зміст агентської угоди.



Додаток 2
Словник
термінів

У словнику вміщено терміни, які затверджено законодавчими та державними актами України, що регулюють зовнішньоекономічні відносини. Тлумачення деяких термінів надано за «Економічним словником-довідником» (за ред. д.е.н., проф. Мочерного С. В. — К.: Феміна, 1995. — 368 с.), словником «Рыночная экономика» (Плотніков А. В. — К.: «МИРА», 1994. — 98 с.) та словником «Это — бизнес» (Коноплицький В., Філін А. — К.: МСП «Альтерпрес», 1996 — 448 с.)



Агент — особа, котра за дорученням іншої особи (принципала) за певну винагороду та за рахунок принципала виконує визначені дії від його або від свого імені.

Агентські операції — посередницькі дії агента, що здійснюються на основі агентських угод.

Агентська угода (договір) — угода, укладена принципалом з агентом про здійснення останнім за рахунок принципала дій від його або свого імені. В такому разі право власності на об'єкт договірних відносин до агента не переходить.

Адвалерне мито — мито, що стягується в разі здійснення процедури митного оформлення товару у вільний обіг та обраховується у відсотковому відношенні від митної вартості партії товару.

Акредитив — форма розрахунків, за якою контрагент зовнішньоторговельної угоди має можливість отримати, на умовах зазначених у акредитивному дорученні, на свою користь платіж за товар негайно після митного оформлення та відвантаження.

Алгоритм — правило дій, послідовність проведення аналізу або проведення обчислення. Алгоритм може також визначати спосіб пошуку необхідного показника для оцінки результату будь-якого процесу.

Альтернатива — один з можливих варіантів поведінки (у тому числі управлінські рішення, економічні напрямки), що порівнюється з іншими можливими варіантами з метою вибору оптимального (найкращого способу поведінки).

Акциз — мито, що стягується в разі здійснення процедури митного оформлення випуску імпортованих товарів на внутрішній споживчий ринок. Перелік товарів, які обкладаються даним видом мита, визначається окремим державним актом.

Амортизація — поступова втрата обладнанням у процесі експлуатації своєї вартості з одночасним переносом її на продукцію, виготовлену з його допомогою.

Антидемпінгове мито — мито, що сплачується в разі здійснення процедури митного оформлення імпортованого товару та випуску його у вільний обіг на внутрішній національний ринок. Застосовується з метою підвищення вартості імпортованого товару та захисту аналогічних та подібних товарів вітчизняного виробництва.

Арбітражний суд — постійно діючий офіційний третейський суд, що розглядає суперечки контрагентів зовнішньоекономічного договору (контракту) стосовно виконання сторонами обумовлених угодою зобов'язань.

Б

Базисна ціна — ціна, попередньо погоджена покупцем та продавцем — майбутніми сторонами зовнішньоторговельного договору (контракту), яка є основою для визначення контрактної ціни товару в залежності від сорту, якості тощо та може коригуватися знижками.

Базисна умова поставки — визнане в міжнародній комерційній практиці правило, що застосовується в разі укладення зовнішньоторговельного договору (контракту) та визначає взаємні обов'язки покупця та продавця стосовно поставки товарів, що є об'єктом купівлі-продажу. Сукупність правил утворюють Правила інтерпретації комерційних термінів «Інкотермс» за редакцією 1990 року.

Банківська гарантія — фінансова гарантія, яку надає банк за свого клієнта на підставі укладення гарантійного договору, де зазначаються умови надання фінансових гарантій банком в рахунок зобов'язань клієнта цього банку.

Бартер — натуральний товарообмін, у разі якого здійснюється обмін одного товару на інший без грошових розрахунків. Співвідношення такого обміну узгоджується у відповідному договорі (контракті).

Бартерна (товарообмінна) операція у галузі зовнішньоекономічної діяльності — один з видів експортно-імпорتنих операцій, оформлених бартерним договором або договором зі змішаною формою оплати між суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України та іноземним суб'єктом господарської діяльності, яким часткову оплату експортних (імпорتنих) поставок передбачено в натуральній формі. Такий договір передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами у будь-якому поєднанні, що не супроводжується рухом коштів у готівковій або безготівковій формі.

Безпека харчових продуктів — відсутність токсичної, канцерогенної, мутагенної, алергенної та іншої несприятливої для організму людини дії харчових продуктів у разі їх споживання у загальноприйнятих кількостях, межі яких установлені Міністерством охорони здоров'я України.

Безпосереднє відвантаження — відвантаження товару, що є об'єктом зовнішньоторговельної угоди, безпосередньо з країни-виробника до країни, що надає цьому товару тарифні преференції.

Безпосередня закупівля — укладення імпортером-покупцем зовнішньоторговельної угоди з продавцем, зареєстрованим у країні, що розвивається. На таку угоду поширюється тарифний преференційний режим.

Брутто — маса товару з урахуванням ваги пакувального матеріалу.

Біржова ціна — ціна, що утворюється на товарній біржі за результатами проведення торгів.

Бонусна знижка (за обіг) — знижка, що надається постійним покупцям на основі спеціальної домовленості, зазначеної у зовнішньоторговельному договорі (контракті). Розмір знижки визначається у залежності від досягнутого за певний час обігу.



Валюта — грошова одиниця певної країни, що використовується для вимірювання величини вартості товарів.

Валюта платежу — валюта, в якій на підставі згоди сторін здійснюються платежі за зовнішньоторговельними операціями, про що робиться відповідний запис у торговельному договорі (контракті).

Валюта контракту (договору, угоди) — валюта, в якій здійснено оцінку вартості товару за зовнішньоторговельним контрактом. Переважно вона збігається з валютою платежу за договором (контрактом). У разі незбігу доцільно зазначити порядок перерахунку даних валют (валютне застереження).

Валюта ціни — грошова одиниця, в якій зазначено вартість товару в зовнішньоторговельному договорі (контракті). В такому разі доцільний збіг валют контракту та ціни.

Валютні обмеження — сукупність державних нормативних правил стосовно законодавчого та адміністративного регулювання порядку обмежень операцій з національною та іноземною валютами.

Валютне застереження — умови зовнішньоторговельного договору (контракту) узгоджені контрагентами для страхування від ризику падіння курсу валюти платежу від моменту укладення договору до моменту його оплати.

Валютне регулювання — регулювання державою міжнародних валютних розрахунків, контролю за валютними операціями, впливу на курс національної валюти, зміни структури та обмеження імпорту, стимулювання експорту тощо.

Валютний ризик — можливість валютних втрат як наслідок зміни курсу валюти ціни до валюти платежу за час між укладенням зовнішньоторговельного договору (контракту) та здійсненням за ним розрахунку.

Вантажна митна декларація (ВМД) — документ, який подається до митниці експортером чи імпортером та являє собою заяву про наміри оформити товар у той чи інший митний режим. ВМД подається для здійснення процедур митного оформлення товару та містить всі основні дані стосовно партії товару, що підлягає оформленню, та основні відомості стосовно зовнішньоторговельного договору (контракту).

Вексель — цінний папір, який засвідчує грошове зобов'язання боржника сплатити у встановлений строк і в певному порядку визначену у векселі суму власникові векселя.

Верифікація — перевірка та підтвердження достовірності документів.

Г

Гарантійний строк — період часу, протягом якого продавець (товаровиробник) гарантує відповідність товару вимогам зовнішньоекономічного договору (контракту).

Генеральна угода по тарифах і торгівлі (ГАТТ) — ухвалена в 1948 році багатостороння міжнародна угода спрямована на усунення дискримінації у зовнішній торгівлі та надання учасникам угоди режиму найбільшого сприяння у торгівлі.

Готова продукція — продукція (товар), яку вироблено з використанням давальницької сировини (крім тієї частини, що використовується для проведення розрахунків за її переробку) і визначено як кінцеву в зовнішньоекономічному контракті між замовником і виконавцем.

Д

Давальницька сировина — сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, ввезені на митну територію України іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виробленні готової продукції з наступним пове-

ренням усієї продукції або її частини до країни власника (чи реалізацією в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем) або вивезення до іншої країни. Готову продукцію може бути реалізовано в Україні, якщо давальницьку сировину, з використанням якої вироблено цю продукцію, ввезено іноземним замовником на митну територію України чи закуплено іноземним замовником за іноземну валюту в Україні. Право власності на імпортовану давальницьку сировину та вироблену з неї готову продукцію належить іноземному замовнику.

Декларування — заявлення митним органам у відповідності до вимог національного законодавства відомостей про кожну товарну партію, що є об'єктом експортної чи імпоротної операції, та сплата усіх належних митних платежів.

Демпінг — продаж товарів на зовнішньому ринку за штучно зниженими цінами (нижчими ніж середні роздрібні ціни або собівартість виробництва) з метою проникнення на зовнішній ринок, усунення конкурентів, просування певних товарів.

Дилер — особа (фізична чи юридична), яка закуповує товар з подальшим його перепродажем за свій рахунок та від свого імені.

Дилерська знижка — знижка, що надається товаровиробником своїм постійним покупцям або посередникам збуту певного товару. Розмір знижки має дорівнювати сумі власних витрат дилера з продажу та сервісного обслуговування товару, та, крім того, забезпечувати певну суму прибутку, яка зумовлюється зовнішньоторговельною угодою.

Дистриб'ютор — особа (фізична чи юридична), яка на підставі зовнішньоекономічного договору (контракту) закуповує товар та реалізує його у визначеному цим договором (контрактом) регіоні. Товаровиробник може мати дистриб'ютора-посередника, який здійснює всі операції від свого імені та за свій рахунок, і додатково виконує маркетингові операції, здійснює установку, наладку та сервісне обслуговування проданого товару.

Довідкова ціна — середній рівень цін за фактично укладеними угодами у певний період часу. Використовується як опора під час проведення переговорів між майбутніми контрагентами зовнішньоторговельної угоди.

Договір (контракт) зовнішньоекономічний — матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, якщо інше

не встановлено законом або міжнародним договором України, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Договір консигнації — угода щодо реалізації товарів, відповідно до якої одна сторона (консигнатор) зобов'язується за дорученням другої сторони (консигнанта) протягом визначеного часу (терміну угоди консигнації) за обумовлену винагороду продати з консигнаційного складу від свого імені товари, які належать консигнанту.

Договір кореспондентський — угода між банками в межах однієї країни або з іноземними банками, на виконання якої банки виконують доручення іншого банку щодо здійснення платежів та розрахунків.

Е

Експорт — вивіз за кордон товарів, проданих іноземним покупцям для реалізації на внутрішньому ринку країни покупця або перепродажу у третій країні (реекспорт).

Експортна квота — встановлений державою обсяг продажу на експорт певних товарів. Обсяг квоти враховує міжнародні зобов'язання країни-експортера.

Експортний контроль — система державних заходів стосовно регулювання експорту зброї, боєприпасів, сировини та технологій подвійного призначення.

Експортні кредити — прихована експортна субсидія, що є методом фінансової зовнішньоторговельної політики та спрямована на фінансове стимулювання державного розвитку експорту вітчизняними підприємствами.

Експортна ліцензія — дозвіл державного органу (МЗЕЗіТ України) на вивезення за кордон товарів, що підпадають під державне регулювання.

Експортне мито — мито, що стягується митними органами до або на момент здійснення процедур митного оформлення вивозу товарів за кордон.

Експортна оцінка — кількісна та якісна оцінка процесів, що аналізуються експертом. Сукупність оцінок, здійснених різними експертами, дозволяє прогнозувати процеси, що не підлягають безпосередньому виміру або обліку.

Ембарго — заборона експорту чи імпорту до будь-якої країни товарів, валюти, послуг (заборона зовнішньоекономічної

діяльності з визначеною країною). Засіб економічного та політичного впливу.

Ефективність імпорту — вигідність імпорту, яка оцінюється співвідношенням вартості імпортованого товару, реалізованого на внутрішньому ринку за внутрішніми цінами, до їх вартості у зовнішньоторговельних цінах.

Ефективність експорту — вигідність експорту, яка оцінюється співвідношенням вартості експортованого товару, до його вартості на внутрішньому ринку.



Закон попиту та пропозиції — економічний закон, що відображає взаємопов'язаність кількості товарів та послуг, які хоче придбати споживач, і обсяг товарів та послуг, які у даний час пропонує товаровиробник (продавець).

Застереження — спеціальні умови, визначені у зовнішньоторговельному договорі (контракті), згідно з якими контрагенти угоди узгоджують свої можливі дії у разі непередбачених, але вірогідних обставин. Такі застереження можуть стосуватися контрактних цін, курсів валют та ін.

Захисні застереження — певні умови зовнішньоторговельного договору (контракту), спрямовані на зниження негативного впливу факторів ризику в ході виконання договірних зобов'язань. Захисні застереження узгоджуються контрагентами угоди та полягають у можливості перегляду окремих зобов'язань (див. Валютне застереження).

Звичайна ціна — ціна продажу товарів (робіт, послуг) продавцем, яка включає суму нарахованих (сплачених) відсотків, вартість іноземної валюти, яка може бути отримана у разі їх продажу особам, які не пов'язані з продавцем при звичайних умовах ведення господарської діяльності. Може застосовуватися у разі проведення товарообмінних операцій у галузі зовнішньої торгівлі.

Знак товарний — знак, що дає можливість відрізнити подібні товари, вироблені різними товаровиробниками.

Знижка — одна з умов зовнішньоторговельної угоди, що визначає розмір можливого зменшення базисної ціни товару.

Знижка оптова — знижка, яка залежить від обсягу придбаної партії товару.

Знижка сезонна — зниження ціни товару в період його несезонного продажу.

Зовнішня торгівля — торгівля між різними країнами, що передбачає перехід права власності на товари та послуги від одного нерезидента до іншого.

Зовнішньоекономічна політика — система заходів держави, спрямованих на досягнення економікою даної країни певних переваг на світовому ринку та на захист внутрішнього ринку від конкуренції імпортерів.

Зустрічна закупівля — зовнішньоторговельні операції, коли продавець укладає угоду з покупцем про купівлю товарів покупця протягом визначеного угодою терміну.

Зустрічна торгівля — товарообмін між країнами, що не передбачає рух коштів. Основними її формами є бартерні угоди, угоди на зустрічну закупівлю, компенсаційні та клірингові угоди.

Імпорт — ввіз із-за кордону товарів, технологій, капіталів та послуг для реалізації на внутрішньому споживчому ринку.

Імпортер — фізична або юридична особа, яка реалізує угоди з ввезення товарів у свою країну.

Імпортна квота — показник, що визначає обсяги можливого імпорту тих чи інших товарів. Використовується як засіб нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі.

Імпортна ліцензія — дозвільний документ, що видається уповноваженою державною структурою для ввезення з-за кордону визначеного в ліцензії товару.

Імпортне мито — податок, що сплачується в разі ввезення товарів із-за кордону.

Індикативна ціна — ціна на товар, яка відповідає ціні, що складалась чи складається на відповідний товар на ринку експорту чи імпорту на момент здійснення експортної (імпоротної) операції з урахуванням умов поставки та умов проведення розрахунків, визначених згідно з законодавством.

Інкасо — вид банківської операції, що здійснюється банком за дорученням свого клієнта та за його рахунок на підставі наданих документів (рахунків, відвантажувальних та страхових документів).

Інкасове доручення — платіжна вимога, що надається банку клієнтом для стягнення з третьої особи коштів у безспірному порядку на користь клієнта.

«Інкотермс» — збірник міжнародних комерційних термінів та їх тлумачення, укладений на підставі міжнародної торговельної практики.

К

Калькуляція — бухгалтерський розрахунок витрат у грошовій формі на виробництво одиниці виробу.

Карго — вантаж, що перевозиться на судні, або страхування вантажів у разі транспортування.

Квота — система обмежень обсягів експорту чи імпорту визначених товарів, що застосовується на певний строк.

Квота глобальна — встановлюється на товари певної групи без зазначення певних країн.

Квота експортна/імпортна — граничні обсяги товарів, які можна експортувати чи імпортувати.

Квота індивідуальна — встановлюється на товари певної групи, експортованих до певної країни, або з якої вони можуть імпортуватись.

Квота сезонна — поширюється на певні сільськогосподарські товари та забезпечує регулювання імпорту цих товарів у певні сезони року.

Квота тарифна — поєднання кількісного обмеження та митно-тарифних засобів. Дає дозвіл на імпорт певного обсягу товару за мінімальними ставками мита. До решти імпортованого товару застосовуються ставки мита на загальних підставах.

Квотування — кількісні обмеження експорту чи імпорту визначених товарів, що застосовуються державою як заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Кліринг — система безготівкових розрахунків за товари та послуги, що базується на зарахуванні взаємних вимог і зобов'язань.

Клірингова угода — зовнішньоторговельна угода, що передбачає вартісний баланс експортних та імпортних поставок.

Ковзка ціна — ціна, що узгоджується у торговельній угоді, на товар з довгим терміном виготовлення.

Комісіонер — особа-посередник, що виконує комісійні послуги.

Комісія — угода, згідно з якою одна сторона — комісіонер бере на себе зобов'язання перед іншою стороною — комітентом

укласти з третьою стороною угоду від свого імені, але на користь та за рахунок комітента.

Комерційні документи – документи, що засвідчують вартісну, якісну та кількісну характеристику товару.

Комерційний рахунок – документ, що засвідчує вимогу продавця до покупця про сплату зазначеної в ньому суми за відвантажений товар.

Комітент – особа, яка видала доручення на виконання посередницьких дій з укладання угоди за його рахунок.

Компенсаційна угода – угода, побудована на компенсації експорту товарів імпортом інших товарів.

Коносамент (транспортна накладна) – документ, який видає перевізник вантажу відправнику, що засвідчує отримання вантажу для перевезення та містить зобов'язання доставити його у призначений пункт отримувачеві.

Консигнант – власник товару, що передається для продажу за кордоном посереднику-консигнатору.

Консигнатор – посередник, що здійснює продаж за кордоном товару консигнанта від свого імені та за винагороду.

Консигнація – посередницька угода, що здійснюється шляхом передачі консигнантом власного товару консигнатору для його продажу. Право власності на товар до моменту його продажу лишається за консигнантом.

Контракт (договір) – матеріально оформлене юридичне зобов'язання сторін угоди, що визначає їх взаємні обов'язки та відповідальність за їх виконання.

Кон'юнктура ринку – економічна ситуація, що склалась на певному ринку (за товаром або територією), і характеризується попитом та пропозицією, коливаннями цін, обсягами продаж.

Контрагенти – сторони торговельної угоди.

Кредит – позика у грошовій або товарній формі на певний строк з умовою повернення та сплати відсотка за користування нею.

Л

Лізинг – особливий вид оренди машин, обладнання, устаткування виробничого призначення.

Лізинговий договір (контракт) – угода між орендодавцем та орендатором, за якою об'єкт оренди за відповідну плату передається у тимчасове користування.

- Ліцензія** – дозвіл, виданий уповноваженим державним органом, на здійснення експортно-імпорتنих операцій, ввезення та вивезення товарів у певних обсягах. Є документом нетарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності.
- Ліцензія автоматична** – державний дозвіл, що надається експортеру чи імпортеру автоматично, на підставі заяви.
- Ліцензія генеральна** – державний дозвіл на експорт чи імпорт певного товару у визначений термін без обмеження кількості.
- Ліцензія глобальна** – державний дозвіл на експорт чи імпорт товару у визначений термін без обмежень за кількістю чи вартістю та без визначення країни експорту чи імпорту.
- Ліцензія разова** – державний дозвіл на визначений термін конкретному підприємству на експорт чи імпорт певної кількості певного товару.

М

- Марка товарна** – найменування, знак, символ, малюнок, що дозволяють виділити товар даного виробника та відрізнити його від аналогічних товарів інших виробників.
- Митна вартість** – ціна, яка фактично сплачена або підлягає сплаті за товари на момент перетину митного кордону України. Митна вартість використовується в разі нарахування мита, митних зборів та інших видів митних платежів, а також для встановлення вартості товарів для інших митних цілей.
- Митна декларація** – заява особи митному органу за встановленою формою відомостей про транспортні засоби і товари, які переміщуються через митний кордон країни, або щодо зміни митного режиму стосовно транспортних засобів і товарів.
- Митні збори** – додаткові платежі, крім митного тарифу, які стягуються митними органами в разі здійснення оформлення експорту, імпорту, транзиту.
- Митне оформлення** – процедура переміщення транспортних засобів, товарів в умовах відповідного митного режиму та виконання митним органом процедур митного контролю із справлянням мита, податків, митних та інших зборів і заповненням відповідних документів.
- Митний контроль** – сукупність заходів, що здійснюються митними органами з метою забезпечення дотримання відповід-

них законодавчих та нормативно-правових актів з митної справи.

Митний режим – сукупність встановлених законодавством правових положень, що визначають порядок переміщення через митний кордон транспортних засобів і товарів, та застосування до них митних процедур залежно від мети переміщення.

Митні операції – операції, пов'язані зі здійсненням митного контролю щодо правомірності переміщення транспортних засобів і товарів через митний кордон, митного оформлення цих товарів, а також стягнення мита, митних зборів та інших митних платежів.

Митні пільги – переваги у вигляді зниження або відміни мита та обмежень, що надаються окремим юридичним та фізичним особам.

Митниця – державна служба, що контролює ввезення та вивезення товарів через кордон та має повноваження щодо стягнення мита, митних зборів, інших платежів.

Митниця відправлення – митниця країни відправлення вантажу.

Митний тариф – перелік товарів, з яких стягується мито із зазначенням ставок мита на одиницю даного товару.

Монополія – виключне право на здійснення певного виду діяльності, що надається окремим особам, групі осіб або державі.

Монопольна ціна – особливий вид цін, що утворюються не з огляду на попит і пропозиції, а під впливом монопольного становища товару (виробника) на певному ринку.



Накладна:

товарна – документ, згідно з яким здійснюється передача товару, матеріальних цінностей, зазначається вид товару, його кількість, вартість одиниці, загальна вартість;

транспортна – основний документ, що засвідчує укладення договору перевезення між перевізником та вантажовідправником. Містить найменування та адресу відправника та отримувача вантажу, перелік пунктів відвантаження, перевантаження та призначення, найменування вантажу, кількість місць, обсяг, маркування. У залежності від виду транспорту використовуються авіаційні, автомобільні, за-

лізничні, річкові та морські транспортні накладні (див. Коносамент).

Нетарифне регулювання зовнішньої торгівлі – комплекс національних адміністративних заходів, що регулюють експортні та імпорتنі операції.

Нерезидент – юридична або фізична особа, з постійним місцем перебування в іншій країні.

Нетто – чиста вага товару без урахування ваги пакувального матеріалу.

Номенклатура – систематизований перелік найменувань, матеріалів, товарів та послуг.



Оберт зовнішньоторговельний – обсяг зовнішньоторговельної діяльності країни, групи країн, який дорівнює загальному обсягу експорту та імпорту за рік або фіксований період часу.

Обмеження нетарифні – законодавче обмеження на ввіз чи вивіз певних товарів із країни або в країну.

Обмеження тарифні – система митних тарифів, що ускладнює імпорт або експорт певних товарів.

Оферта – письмова або усна пропозиція однієї особи (оферента) іншій (акцептанту) укласти угоду.

Офертна ціна – ціна, за якою продавець пропонує для продажу свої товари або послуги.



Пеня – санкція у вигляді грошового штрафу за несвоєчасне виконання фінансових зобов'язань.

Переказ – спосіб перерахування коштів через кредитні заклади та підприємства зв'язку.

Посередник – юридична чи фізична особа, яка за дорученням зацікавленої сторони, сприяє узгодженню договірних умов та укладенню договорів (контрактів) між покупцем та продавцем.

Преференційне мито – пільгове мито, що утворює особливі сприятливі умови для однієї або декількох країн у разі імпорту всіх або окремих груп імпортованих товарів.

Преференційний режим – особливий пільговий режим здійснення зовнішньоекономічних зв'язків, що надається однією країною іншій.

Преференція – перевага, пільги у вигляді знижок і ставок імпортного мита, звільнень від сплати мита, що можуть надаватися країною на умовах взаємності або в односторонньому порядку.

Принципал – особа, від імені якої діє посередник.

Продовольча сировина – продукція рослинного, тваринного, мінерального, синтетичного та біотехнологічного походження, що використовується для виробництва харчових продуктів.

Пропозиція – бажання власника товару запропонувати до продажу свої товари. Обсяг пропозиції характеризується кількістю, якістю товару та ціновими показниками. У контрактній практиці пропозиція – це заява про намір укласти торговельний договір (див. оферта).

Протекціонізм – державна економічна політика, спрямована на стимулювання вітчизняного товаровиробника та обмеження проникнення імпортних товарів на внутрішній споживчий ринок.

Р

Рахунок комерційний – основний розрахунковий документ, що містить вимоги продавця про сплату зазначеної у ньому суми платежу за поставлений покупцеві товар.

Рахунок-проформа – документ, що містить дані про ціну одиниці товару та вартості партії товару, але не містить вимог про її сплату.

Рахунок-фактура – комерційний рахунок, що містить суму, обов'язкову до сплати.

Режим найбільшого сприяння – умови економічних, торговельних відносин між країнами, які передбачають надання переваг та пільг у вигляді зниження ставок мита, податків, зборів, відміни обмежень, заборон, пріоритетного імпорту товарів в країну.

Резидент – юридична або фізична особа, яка постійно знаходиться або зареєстрована в даній країні.

Реімпорт – зворотне ввезення до країни раніше вивезених за кордон вітчизняних товарів, за умови їх зворотного ввезення у незмінному стані.

- Реекспорт** – зворотнє вивезення раніше ввезених до країни товарів, за умови їх вивезення у незмінному стані.
- Рейтинг** – короткотермінова оренда майна без права його подальшого викупу орендарем.
- Рівноважна ціна** – ціна товару, що утворилася на ринку в разі рівноваги попиту та пропозиції на даний товар.
- Ризик** – небезпека збитків у зв'язку з випадковим виникненням непередбачених обставин або змінами умов економічної діяльності.
- Роздрібні ціни** – ціни, за якими товари реалізуються безпосередньо споживачеві.
- Рекламація** – заява покупця або продавця (постачальника), яка містить претензію у зв'язку з надходженням товару неналежної якості або порушенням умов договору (контракту) однією з сторін угоди.

С

- Санкції** – заходи примусового впливу на порушників порядку та правил ведення господарської та фінансової діяльності, в тому числі у зовнішньоекономічних відносинах. Санкції можуть застосовуватись державними органами, фінансовими та податковими закладами, банками у вигляді штрафів, заборон або обмежень зовнішньоекономічних операцій тощо.
- Світові ціни** – ціни на товари головних продавців, покупців або основних центрів міжнародної торгівлі, що утворюються в процесі значних та регулярних операцій з купівлі-продажу товарів на світовому ринку.
- Собівартість продукції** – грошовий вираз витрат товаровиробника на виробництво і реалізацію продукції, що вміщують суми матеріальних затрат, амортизацію основних засобів, заробітну плату працівників, витрати на виробництво тощо.
- Сезонні ціни** – ціни, що залежать від пори року, сезону та можуть установлюватись на сільськогосподарську продукцію, одяг, взуття тощо.
- Сертифікат походження товару** – документ, що видається відповідними повноважними органами (торговельно-промисловими палатами) країни експорту та засвідчує походження товару з певної країни.
- Сертифікат якості** – документ, що засвідчує якість фактично поставленого за зовнішньоекономічним договором (контра-

ктом) товару. Видається відповідними державними структурами країни експорту (виробника).

Субсидія – грошова або натуральна допомога, яка надається, переважно, державою юридичним та фізичним особам за рахунок держбюджету.

Субсидія внутрішня – засіб державного стимулювання вітчизняного виробника товарів, що надходять на внутрішній споживчий ринок.

Субсидія експортна – засіб державного стимулювання вітчизняного експортера для продажу товарів на зовнішній ринок за цінами, нижчими від внутрішніх, що забезпечує їм цінну конкурентоспроможність та стимулює розвиток експортної стратегії та тактики.

Сукупна пропозиція – визначає загальну кількість товарів та послуг, яка може бути запропонована за різних рівнів цін.

Сукупний попит – обсяг попиту на товари та послуги в країні, що визначається як загальний попит споживачів та залежить від купівельної спроможності населення.

Супутні матеріали – матеріали, що використовуються у процесі виробництва, зберігання, транспортування, реалізації, пакування та маркування харчових продуктів і безпосередньо контактують з цими продуктами, але самі непридатні для споживання.

Страхування комерційного ризику – вид страхування з метою зменшення ризику в разі здійснення зовнішньоторговельних угод.

І

Товар – об'єкт купівлі-продажу, ринкових відносин між продавцем та покупцем.

Товарно-транспортна накладна – документ, що засвідчує укладення договору про перевезення товару відповідним видом транспорту.

Товарний знак – марка або її частина, забезпечені правовим захистом. Товарний знак захищає виняткові права продавця та використання марочної назви та/або марочного знаку (емблеми).

Товарна марка – ім'я, термін, знак, символ, малюнок або їх сукупність, призначені для ідентифікації товарів або послуг одного продавця або групи продавців та вирізнення їх з-поміж товарів та послуг конкурентів.

Товаросупроводжувальні документи – документи, що супроводжують партію товару від товаровідправника до товароотримувача та містять всі потрібні відомості про товар та умови зовнішньоторговельного договору (контракту), на підставі яких здійснюється прийом товару.

Торговельна країна – країна, на території якої зареєстровано юридичну або фізичну особу, з якою вітчизняна особа уклала зовнішньоторговельний договір (контракт).

Транзит – переміщення товарів під митним контролем через територію країни без їх використання між двома або в межах одного пункту на митному кордоні.

Транспортний документ – документ, відповідно до якого здійснюється міжнародне перевезення товарів.

У

Умови зовнішньоекономічного договору (контракту) – умови узгоджені контрагентами угоди до укладення договору. Вносяться до тексту договору (контракту), регулюють відносини сторін у разі виконання договору (контракту) та встановлюють взаємні вимоги, права, обов'язки.

Умови платежу – умови, що визначають обсяг, форми, строки, місце платежу на виконання вимог зовнішньоекономічного договору (контракту).

Умови поставок – умови щодо способів транспортування, форми передачі та оплати поставлених товарів, способів страхування, строків поставок, відповідальність за збереження товару.

Фактор – агент з широкими повноваженнями щодо продажу товару, який він продає від власного імені, хоча право власності на цей товар до нього не перейшло.

Факторингова операція – передача експортером товару права за борговими зобов'язаннями імпортера банку (як фактору). Вона здійснюється на підставі факторингової угоди.

Фактура – рахунок, виписаний продавцем на ім'я покупця, який засвідчує вартість товару та його кількість.

Фактурна вартість – зазначається у рахунку-фактурі та визначає вартість товару без урахування витрат, пов'язаних з його доставкою.

Фінансування експорту – кредитування експортних поставок, що здійснюється наданням позики покупцеві продавцем або банком, що його забезпечує.

Фітосанітарний контроль – контроль експорту та імпорту товарів рослинного походження.

Форфейтингова операція – купівля банком у експортера товару боргових вимог до імпортера. Передача вимог боргу здійснюється на підставі форфейтингової угоди.

Ж

Жайринг – середньострокова оренда обладнання.

Характер угоди – зміст зовнішньоторговельної операції з урахуванням виду і форми оплати та переходу права власності на товар. Застосовується для укладення класифікатора угод, що використовується в разі заповнення вантажної митної декларації.

Харчовий продукт – будь-який продукт, що у натуральному вигляді чи після відповідної обробки вживається людиною в їжу або для пиття.

Ц

Ціна – грошовий вираз вартості товару. Відображає його споживчі властивості, купівельну спроможність грошової одиниці.

Ціна базисна – визначає вартість товару певного сорту, якості, хімічного складу. Пов'язана з умовами поставки товару і може включати, крім вартості товару, вартість страхування, транспортування, складування та інших витрат, пов'язаних з його доставкою до певного географічного пункту (базисного пункту).

Ціна біржова – визначається як підсумок проведення торгів на товарних біржах по певному товару.

Ціна демпінгова – експортна ціна, нижча за ціну того самого товару на внутрішньому ринку.

Ціна довідкова – відображає середній рівень цін за фактично укладеними угодами у певний період часу і використовується як опорна в разі проведення переговорів за конкретною угодою.

Ціна договірна, контрактна – ціна, зафіксована у договорі купівлі-продажу та узгоджена контрагентами угоди.

Ціна ковзка – ціна на виробі з довгим терміном виготовлення, розраховується в залежності від витрат виробництва за час виготовлення виробу.

Ціна монопольна – ціна вища за фактурну. Встановлюється монопольними продавцями на світових товарних ринках.

Ціна номінальна – ціна, що публікується у прейскурантах, довідниках і т.ін.

Ціна оптова – ціна товару, яка встановлюється в залежності від обсягу партії товару, запропонованої до продажу.

Ціна попиту – ціна, що складається при такому стані попиту та пропозиції, коли укладається ринок покупця, який і визначає ціну.

Ціна пропозиції – зазначається у ofertі (офіційна пропозиція продавця) та складається при такому стані попиту та пропозиції, коли укладається ринок продавця.

Ціна роздрібна – ціна за одиницю товару у роздрібній торгівлі.

Ціна фактурна – ціна, що зазначена у фактурі-рахунку на поставлений товар.

Цесія – передача іншим особам своїх зобов'язань (боргу).



Штрафні санкції – примусові заходи щодо стягнення платежів за порушення договірних (контрактних) зобов'язань.

Штрих-код – комбінація вертикальних смуг та цифр, що представляють товар у закодованому вигляді. Склад коду: перші дві цифри визначають країну-виробника, наступні п'ять – код підприємства, далі п'ять цифр визначають товар, а остання призначена для автоматизованої обробки інформації коду.



Якість – сукупність технікоекономічних, експлуатаційних, соціальних та інших властивостей товару, що забезпечує його здатність задовольнити потреби споживачів.

Якість харчового продукту – сукупність властивостей, що визначає його здатність забезпечити організм людини.

Література

1. Все про Україну: В 2 т. — К.: Видавничий дім «Альтернатива», 1988. — Т2. — 396 с.
2. Карданская Н. Л. Основы принятия управленческих решений. — М.: Русская деловая литература, 1998. — 288 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. — 304 с.
4. Финансовый менеджмент. Теория и практика: Учебник. /Под ред. чл.-кор. АМИР Е.С. Стояновой. — М.: Перспектива, 1966. — 405 с.
5. Финансовый менеджмент: Пер. с англ. — М.: Инф. издат. дом «Филинь», 1997. — 400 с.
6. Портер М. Стратегія конкуренції: Пер. з англ. — К.: Основи, 1997. — 390 с.
7. Боумен К. Основы стратегического менеджмента: Пер. с англ. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 175 с.
8. Шегда А.В. Основы менеджмента: Учебное пособие. — К.: Общество «Знание», КОО, 1998. — 512 с.
9. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учебник. — Мн.: ЗАО «Экономпресс НПЖ «ФУА», 1998. — 284 с.
10. Рындин А.Г., Шамаев Г.А. Организация финансового менеджмента на предприятии. — М.: Русская деловая литература, 1997. — 352 с.
11. Мочерний С.В. Основы економічних знань. — К.: Феміна, 1996. — 352 с.
12. Грейсон Дж. К. мл., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XX века: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1991. — 319 с.
13. Мескон М. Основы менеджмента. — М.: Дело, 1992. — 702 с.
14. Менеджмент внешнеэкономической деятельности. /Под ред. д.э.н., проф. А.А. Кириченко. — К.: 1998. — 464 с.
15. Костіна Н.І., Алексеев А.А., Василик О.Д. Фінансове прогнозування: методи та моделі: Навчальний посібник. — К.: Товариство «Знання», КОО, 1997. — 183 с.
16. Бабин Э.П. Основы внешнеэкономической политики: Учебник. — М.: Экономика, 1997. — 126 с.

17. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебное пособие. /Под общ. ред. А.И. Кредисова. — К.: Феникс, 1996. — 420 с.

18. Внешнеторговые сделки. /Сост. И.С. Гринько. — Сумы: Фирма «Реал», 1994. — 464 с.

19. Петров Ю.М., Кудрявцева И.В. Практика таможенного регулирования, — М.: Автор, 1994. — 448 с.

20. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. Учебное пособие для вузов. — М.: 1997. — Ч.1 Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. — 416 с.

21. Терещенко С.С. Тарифное регулирование внешней торговли. //Зовнішня торгівля. — 1998. — № 1. — С. 91-94.

22. Терещенко С.С. Тарифное и нетарифное регулирование международной торговли. //Финансовая консультация. — 1998. — № 23. — С. 26-29.

23. Терещенко С.С., Науменко В.П. Особенности нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в Украине. //Финансовая консультация. — 1998. — № 29. — С. 43-45.

24. Таможенный кодекс Российской Федерации. //Ведомости Совета народных депутатов РФ и ВС РФ. — 1993. — № 31. — С. 1-163.

25. Таможенный Закон. Рига: ООО КОМІН, 1997. — 61 с.

26. Основы таможенных законодательств государств-участников Содружества Независимых Государств. //Энциклопедия таможенного дела: В 2 т. /Сост. А.Б. Егоров, А.П. Шейко. — Львов: Мета, 1996. — 760 с.

27. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). — 2-е изд. М.: 1992. — 796 с.

28. Пояснения к товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности: В 6 т. — М.: Макет, 1993 — Т.1. — С.48-93.

29. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. 1996. — 501 с.

30. Бланк И.А. Торговый менеджмент. — К.: УФИМБ, 1997. — 408 с.

31. Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли: Пер. с англ. — М.: Юридическая литература. 1993. — 512 с.

32. Терещенко С.С., Науменко В.П. Основні зовнішньоекономічні угоди. Огляд світової практики. //Митний брокер. — 1998. — № 3(10). — С. 52-59.

33. Терещенко С.С. Лизинг как внешнеэкономическая сделка//Митний брокер. — 1998 — № 2(9). — С. 50-62.

34. Носкова И.Я. Международные валютно-кредитные отношения: Учебное пособие для вузов. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. — 1995. — 208 с.

35. Носкова И.Я. Финансовые и валютные операции: Учебное пособие для вузов. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. 1996. — 175 с.

36. Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 204 с.

37. Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт. /Под ред. Е.Г. Ищенко, В.И. Алексеева. — М.: Русская деловая литература, 1997, — 352 с.

38. Податкова система України: Підручник. /За ред. В.М. Федосова. — К.: Либідь, 1994. — 464 с.

39. Общая теория денег и кредита: Учебник. /Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. 1995. — 304 с.

40. Терещенко С.С., Науменко В.П. Консигнаційні договори в Україні. //Митний брокер. — 1998. — № 7. — С. 54-63.

41. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. — М.: ИНФРА-М. 1998. — 496 с.

42. Будзинський В. Реализация контракта по импорту и экспорту согласно INKOTERMS-90. — Львов: Слово, 1993. — 90 с.

43. Закон України від 5.02.92 за № 2097-XII «Про Єдиний митний тариф».

44. Постанова КМУ від 5.10.98 за № 1598 «Про затвердження Порядку визначення митної вартості товарів та інших предметів у разі переміщення їх через митний кордон України».

45. Закон України від 16.04.91 за № 939-XII «Про зовнішньоекономічну діяльність».

46. Постанова КМУ від 24.10.96 за № 1282 «Про мінімальну митну вартість імпортованих автомобілів та шин до них».

47. Постанова КМУ від 2.12.96 за № 1433 «Про встановлення мінімальної митної вартості на імпортовані лікєро-горілчані вироби та пиво».

48. Постанова КМУ від 26.05.97 за № 502 «Про встановлення мінімальної митної вартості на деякі товари, що підлягають обкладенню акцизним збором».

49. Постанова КМУ від 27.01.97 за № 63 «Про мінімальну митну вартість імпортованих тютюнових виробів».

50. Постанова КМУ від 3.11.97 за № 1215 «Про встановлення мінімальної митної вартості окремих видів товарів».

51. Постанова КМУ від 27.7.98 за № 1164 «Про встановлення мінімальної митної вартості окремих видів товарів».

52. Лист Державної митної служби України від 9.01.97 за № 11/2-90.

53. Наказ Держмитслужби України від 10.08.98 за № 485 «Про порядок роботи відділу тарифів та митної вартості».

54. Указ Президента України від 10.02.96 за № 124/96 «Про заходи щодо удосконалення кон'юктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності».

55. Наказ МЗЕЗіТ України від 8.08.96 за № 506 «Про застосування ст.4 Указу Президента України від 10.02.96 за № 124/96».

56. Постанова КМУ від 16.06.98 за № 893 «Про механізм регулювання імпортованих поставок окремих видів олії рослинної у 1998 році».

57. Закон України за редакцією від 22.05.97 за № 283/97-ВР «Про оподаткування прибутку підприємств».

58. Постанова ВР України від 27.06.95 № 247/95-ВР «Про затвердження Правил застосування Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств».

59. Митний кодекс України, 12.12.91.

60. Постанова КМУ від 21.10.98 за № 1665 «Про порядок взяття проб і зразків товарів та інших предметів для проведення досліджень, необхідних для їх митного оформлення».

61. Котлер Ф., Основы маркетинга: Пер. с англ. — М.: «Ростинтэр», 1996. — 704 с.

62. Економічний словник-довідник. /За ред. д.е.н. проф. С.В. Мочерного, К.: Феміна, 1995. — 386 с.

63. Декрет КМУ від 11.01.93 за № 4-93 «Про Єдиний митний тариф України».

64. Закон України від 03.04.97 за № 170/97-ВР «Про внесення змін до деяких законодавчих актів з питань обкладення ввізним митом товарів та інших предметів, що ввозяться на митну територію України».

65. Угода між Урядом України та Урядом Російської Федерації про вільну торгівлю. Підписано 24.06.93.

66. Угода між Урядом України та Урядом Республіки Білорусь про вільну торгівлю. Підписано 17.12.92.

67. Угода між Урядом України та Урядом Республіки Молдова про вільну торгівлю. Підписано 29.08.95.

68. Угода між Україною та Естонською Республікою про вільну торгівлю. Підписано 24.05.95.

69. Угода між Україною та Латвійською Республікою про вільну торгівлю. Підписано 22.11.95.

70. Угода між Урядом України та Урядом Литовської Республіки про вільну торгівлю. Підписано 04.08.93.

71. Угода між Урядом України та Урядом Азербайджанської Республіки про вільну торгівлю. Підписано 28.07.95.

72. Угода між Урядом України та Урядом Грузії про вільну торгівлю. Підписано 09.01.95.

73. Угода між Урядом України та Урядом Республіки Вірменія про вільну торгівлю. Підписано 07.10.94.

74. Угода між Урядом України та Урядом Туркменистану про вільну торгівлю. Підписано 05.11.94.

75. Угода між Урядом України та Урядом Республіки Узбекистан про вільну торгівлю. Підписано 29.12.94.

76. Угода між Урядом України та Урядом Республіки Казахстан про вільну торгівлю. Підписана 17.09.94.

77. Угода між Урядом України та Урядом Киргизької Республіки про вільну торгівлю. Підписано 26.05.95.

78. Правила визначення країни походження, затверджені Рішенням глав урядів Співдружності Незалежних Держав від 24.09.93.

79. І. Бураковський Теорія міжнародної торгівлі. — К.: Основи, 1996. — 241 с.

80. Терещенко С.С. Оцінка ефективності зовнішньоторговельних операцій в Україні, «Зовнішня торгівля», 1998. — № 4 С. 130-139.

81. Терещенко С.С. Оцінка ефективності зовнішньоторговельних операцій, Методичний посібник. — К.: Український інститут підприємництва, 1998. — 24 с.

82. Мочерний С.В. Основи економічних знань — К.: Феміна, 1996. — 352 с.

83. Ястремський О.І., Гриценко О.Г. Основи мікроекономіки: Підручник. — К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. — 714 с.

84. Терещенко С.С. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності на Україні. /Зовнішня торгівля. — 1998. — № 2-3. — С. 67-77.

85. Закон України від 22.12.98 за № 335-XIV «Про внесення змін до Закону Української РСР «Про зовнішньоекономічну діяльність».

86. Постанова КМУ від 15.01.99 за № 15 «Про перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає квотуванню та ліцензуванню у 1999 році».

87. Наказ МЗЕЗторгу України від 24.02.96 за № 133-а.

88. Декрет КМ України від 10.05.93 за № 46-93 «Про стандартизацію та сертифікацію».

89. Наказ Держстандарту від 10.05.94 за № 107 «Про затвердження Порядку ввезення на митну територію України продукції, що імпортується та підлягає в Україні обов'язковій сертифікації».

90. Постанова КМУ від 04.11.97 за № 1211 «Про затвердження Порядку митного оформлення імпортих товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації в Україні».

91. Закон України від 11.06.97 за № 333/97-ВР «Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію».

92. Закон України від 17.07.97 за № 468/97-ВР «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції».

93. Закон України від 23.12.97 за № 771/97-ВР «Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини».

94. Постанова КМУ від 09.11.96 за № 1371 «Про вдосконалення контролю якості і безпеки харчових продуктів».

95. Постанова КМУ від 17.10.96 за № 1274 «Про Програму припинення в Україні виробництва та використання озоноруйнуючих речовин».

96. Закон України від 22.11.96 за № 545/96-ВР «Про ратифікацію поправок до Монреальського протоколу про речовини, що руйнують озоновий шар».

97. Правила фітосанітарного контролю на державному кордоні України, затверджені наказом Головної державної інспекції з карантину рослин Мінсільгосппроду України від 25.09.96 за № 72.

98. Закон України від 30.06.93 за № 3348-ХІІ «Про карантин рослин».

99. Постанова КМУ від 28.10.93 за № 892 «Про Статут Державної служби з карантину рослин».

100. Закон України від 25.06.92 за № 2498-ХІІ «Про ветеринарну медицину».

101. Постанова КМУ від 02.03.98 за № 264 «Про затвердження Положення про регіональну службу державного ветеринарного контролю на державному кордоні та транспорті Державного департаменту ветеринарної медицини Міністерства агропромислового комплексу України».

102. Постанова КМУ від 06.04.98 за № 448 «Про затвердження переліку карантинних захворювань тварин».

103. Постанова КМУ від 02.03.98 за № 244 «Про затвердження положення про Державну екологічну інспекцію Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки України».

104. Постанова КМУ від 28.06.97 за № 704 «Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України з питань здійснення екологічного контролю в пунктах пропуску через державний кордон».

105. Постанова КМУ від 12.09.97 за № 1016 «Про впорядкування контролю за транскордонними перевезеннями відходів і їх утилізацію/видаленням».

106. Наказ Мінекобезпеки від 10.10.97 за № 164 «Про затвердження переліку відходів і їх небезпечних властивостей та інструкцій, що стосуються контролю за танскордонними перевезеннями відходів і їх утилізацією/видаленням».

107. Постанова КМУ від 02.07.98 за № 999 «Про затвердження Порядку здійснення екологічного контролю експортних партій брухту чорних і кольорових металів підрозділами Державної екологічної інспекції Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки».

108. Закон України від 15.02.95 за № 60/95-ВР «Про обсяг в Україні наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів».

109. Постанова КМУ від 03.02.97 за № 146 «Про затвердження Порядку видачі сертифікатів на ввезення в Україну та вивезення з України наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів».

110. Наказ Комітету з контролю за наркотиками при Міністерстві охорони здоров'я України від 23.03.98 за № 7 «Про затвер-

дження переліку наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів, що підлягають спеціальному контролю відповідно до законодавства України».

111. Закон України від 04.04.96 за № 123/96-ВР «Про лікарські засоби».

112. Постанова КМУ від 15.01.96 за № 73 «Про затвердження Положення про контроль за відповідністю імунобіологічних препаратів, що застосовуються в медичній практиці, вимогам державних та міжнародних стандартів».

113. Указ Президента України від 13.02.98 за № 117/98 «Про державний експортний контроль в Україні».

114. Постанова КМУ від 27.07.95 за № 563 «Про затвердження Положення про порядок контролю за експортом, імпортом та транзитом виробів ракетної техніки, а також обладнання, матеріалів і технологій, що використовуються у створенні ракетної зброї».

115. Постанова КМУ від 12.03.96 за № 302 «Про затвердження Положення про порядок контролю за експортом, імпортом і транзитом товарів, що стосуються ядерної діяльності і можуть бути використані в створенні ядерної зброї».

116. Постанова КМУ від 22.04.97 за № 384 «Про затвердження Положення про порядок контролю за експортом, імпортом та транзитом товарів, що можуть бути використані у створенні хімічної, бактеріологічної (біологічної) та токсичної зброї».

117. Постанова КМУ від 22.08.96 за № 1005 «Про порядок контролю за експортом, імпортом і транзитом окремих видів виробів, обладнання, програмного забезпечення і технологій, що можуть використовуватися для створення озброєння, військової чи спеціальної техніки».

118. Постанова КМУ від 08.12.97 за № 1358 «Про затвердження Положення про порядок державного контролю за міжнародною передачею товарів військового призначення».

119. Постанова КМУ від 10.04.98 за № 1320 «Про внесення змін і доповнень до постанови Кабінету Міністрів України від 22.08.96 за № 1005».

120. Наказ Державної служби експортного контролю від 03.08.98 за № 163 «Про затвердження Інструкції про порядок оформлення і використання дозволів на право здійснення вивезення, ввезення і транзиту товарів, що відповідно до законодавства підлягають або не підлягають експортному контролю».

121. Наказ ДМСУ від 20.01.99 за № 38 «Про затвердження порядку пропуску через митний кордон України та митного оформлення товарів, що підлягають експортному контролю».

122. Закон України від 19.12.95 за № 481/95-ВР «Про державне регулювання виробництва і торгівлі спиртом етиловим, коньячним і плодовим, алкогольними напоями та тютюновими виробами».

123. Указ Президента України від 08.05.98 за № 443/98 «Про заходи щодо регулювання реалізації спирту етилового та алкогольних напоїв».

124. Постанова КМУ від 23.01.97 за № 52 «Про порядок внесення обов'язкових платежів у разі імпорту окремих видів товарів».

125. Постанова КМУ від 14.11.97 за № 1262 «Про заходи щодо упорядкування підприємницької діяльності, пов'язаної з бруктом та відходами чорних та кольорових металів».

126. Наказ Державного комітету України по стандартизації, метрології і сертифікації від 16.12.98 за № 778 «Про затвердження Порядку проведення обов'язкових перевірок експортних партій брутку та відходів чорних і кольорових металів територіальними органами Держстандарту України».

127. Постанова КМУ від 02.07.98 за № 999 «Про затвердження Порядку здійснення екологічного контролю експортних партій брутку чорних і кольорових металів підрозділами державної екологічної інспекції Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки».

128. Закон України від 18.11.97 за № 637/97-ВР «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними».

129. Постанова КМУ від 27.07.94 за № 512 «Про загальну класифікацію та оцінку вартості природного каменя».

130. Наказ МЗЕЗіТ України від 05.06.95 за № 103 «Про затвердження положення про порядок застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності спеціальних санкцій — тимчасового зупинення ЗЕД та застосування індивідуального режиму ліцензування за порушення діючого законодавства України у сфері зовнішньоекономічних відносин та валютного регулювання».

131. Постанова КМУ від 09.06.97 за № 574 «Про затвердження Положення про вантажну митну декларацію».

132. Наказ Держмитслужби України від 09.09.97 за № 415 «Щодо Положення про вантажну митну декларацію».

133. Наказ Держмитслужби України від 09.07.97 за № 307 «Про затвердження Інструкції про порядок заповнення вантажної митної декларації».

134. Наказ Держмитслужби України від 30.06.98 за № 380 «Про затвердження Порядку заповнення граф вантажної митної декларації до митних режимів експорту, імпорту, транзиту, тимчасового ввезення (вивезення), митного складу, магазину безмитної торгівлі».

135. Указ Президента України від 18.06.94 за № 319/94 «Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами».

136. Лист Держмитслужби України від 31.12.97 за № 11/1-12571 «Про застосування податкових номерів з реєстру платників податку на додану вартість».

137. Наказ Держмитслужби України від 31.05.96 за № 237 «Про затвердження Порядку ведення обліку суб'єктів ЗЕД в митних органах».

138. Наказ МЗЕЗторгу України від 05.10.95 за № 75 «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)».

139. Постанова КМУ від 27.01.97 за № 65 «Про ставки митних зборів».

140. Наказ Держмитслужби України від 23.04.96 за № 167 «Про затвердження Порядку роботи відділу митних доходів та платежів».

141. Наказ Держмитслужби України від 27.11.97 за № 595 «Про затвердження Порядку контролю митними органами за справами та перерахуванням податку на додану вартість до бюджету під час ввезення (пересилання) товарів на митну територію України».

142. Наказ Держмитслужби України від 23.06.98 за № 363 «Про затвердження Порядку справляння митних зборів, які нараховуються за ВМД».

143. Закон України від 15.09.95 за № 327/95-ВР «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних умовах».

144. Закон України від 19.03.96 за № 93/96-ВР «Про режим іноземного інвестування».

145. Наказ Держмитслужби від 15.04.98 за № 218 «Про затвердження Порядку проведення митними органами перевірки сертифікатів форми СТ-1 про походження товарів, які ввозяться на митну територію України».

146. Лист Держмитслужби від 10.03.98 за № 21/1-428ЕП «Про застосування сертифікатів походження на товари з ЕС».

147. Наказ МЗЕЗІТ України «Порядок здійснення реєстрації зовнішньоекономічних договорів (контрактів) Міністерством зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України» від 24.02.99 за № 183-а.

148. Постанова КМУ від 29.06.9 за № 700 «Про Положення про надання митним органам України фінансових гарантій щодо обов'язкової доставки товарів до митниць призначення».

149. Постанова КМУ від 04.10.96 за № 1216 «Про Положення про надання фінансових гарантій митним органам незалежними фінансовими посередниками щодо обов'язкової доставки товарів до митниць призначення».

150. Постанова КМУ від 04.03.97 за № 206 «Про посилення контролю за ввезенням і транзитом підакцизних товарів залізничним транспортом».

151. Наказ Держмиткому, Укрстрах-нагляду, Мінтрансу і Мінфіну від 25.07.96 за № 342/82/244/154-Б «Про затвердження Інструкції про порядок застосування фінансових гарантій при транзитних перевезеннях підакцизних товарів».

152. Наказ Держмитслужби від 19.03.97 за № 113 «Про затвердження Інструкції про організацію роботи митних органів України з незалежними фінансовими посередниками при застосуванні механізму надання фінансових гарантій щодо обов'язкової доставки товарів у митниці призначення».

153. Закон України від 15.07.94 за № 117/94-ВР «Про участь України у Митній конвенції про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенція МДП 1975 року).

154. Наказ Держмиткому від 06.03.95 за № 83 «Про порядок митного оформлення книжок МДП».

155. Наказ Держмиткому від 27.09.93 за № 246 «Про затвердження положення «Про порядок митного оформлення перевезень товарів та інших предметів між митницями».

156. Постанова КМУ від 02.04.98 за № 419 «Про заходи щодо посилення контролю за ввезенням в Україну окремих видів товарів, що імпортуються суб'єктами підприємницької діяльності».

157. Наказ Держмитслужби від 04.05.98 за № 267 «Про затвердження Положення про порядок контролю за ввезенням на митну територію України окремих видів товарів».

158. Наказ Держмитслужби від 08.12.98 за № 771 «Про затвердження Положення про порядок здійснення контролю за доставкою вантажів у митниці призначення».

159. Указ Президента України від 07.11.94 за № 659/94 «Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні».

160. Наказ МЗЕЗіТ України від 28.04.98 за № 248 «Про затвердження Положення про порядок видачі разових (індивідуальних) ліцензій».

161. Указ Президента України від 13.09.95 за № 839/95 «Про інвестування майнових цінностей резидентами за межами України».

162. Постанова КМУ від 19.02.96 за № 229 «Про затвердження Положення про порядок видачі індивідуальних ліцензій на здійснення резидентами майнових інвестицій за межами України і Положення про порядок контролю та звітності щодо використання майнових цінностей, які інвестуються за межами України».

163. Закон України від 19.03.96 за № 93/96 ВР «Про режим іноземного інвестування».

164. Наказ Міністерства культури СРСР від 31.05.86 за № 237 «Про затвердження інструкції «Про порядок контролю за вивезенням із СРСР культурних цінностей».

165. Лист Держмитслужби від 26.06.98 за № 1011-1374-ЕП «Щодо митного оформлення експорту зерна з сертифікатом якості Державної хлібної інспекції Мінагропрому».

166. Лист Держмитслужби від 07.07.98 за № 11/4-7222 «Щодо зразків сертифікатів Держхлібінспекції».

167. Указ Президента України від 02.07.96 за № 493/96 «Про створення національного агентства України з реконструкції та розвитку».

168. Наказ Держмитслужби від 15.10.97 за № 42/505 «Про порядок контролю та митного оформлення вантажів міжнародної технічної допомоги».

169. Указ Президента України від 16.09.95 за № 849/95 «Про запровадження марок акцизного збору на алкогольні напої та тютюнові вироби».

170. Постанова КМУ від 24.10.96 за № 1284 «Про затвердження Положення про виробництво, зберігання, продаж марок акцизного збору і маркування алкогольних напоїв та тютюнових виробів і Порядку реалізації або знищення конфіскованих алкогольних напоїв та тютюнових виробів».

171. Постанова КМУ від 17.08.98 за № 1302 «Про затвердження Порядку видачі атестатів на право імпорту, експорту, оптової і роздрібної торгівлі аудіовізуальними товарами та примірниками фонограм».

172. Постанова КМУ від 07.09.98 за № 1389 «Про порядок Пододження з Державним агентством з авторських і суміжних прав документів, пов'язаних з імпортом, експортом і оптовою торгівлею аудіовізуальними товарами та примірниками фонограм».

173. Декрет КМУ від 19.02.93 за № 15-93 ВВР «Про систему валютного регулювання і валютного контролю».

174. Закон України від 18.06.91 за № 1201-XII «Про цінні папери і фондову біржу».

175. Закон України від 07.05.96 за № 180/96-ВР «Про вивіз (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину».

176. Постанова КМУ від 21.02.97 за № 182 «Про порядок експорту живої худоби сільськогосподарськими товаровиробниками юридичними особами без сплати вивізного (експортного) мита».

177. Лист Держмиткому від 11.09.96 за № 11/6-6742 «Про допущення до перевезень вантажів, що знаходяться під митним контролем».

178. Лист Держмитслужби від 02.10.98 за № 11/6-7370.

179. Закон України від 15.09.95 за № 327/95-ВР «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах».

180. Постанова КМУ від 02.04.98 за № 418 «Про встановлення показників питомої ваги давальницької сировини у загальній вартості готової продукції за окремими видами операцій у зовнішньоекономічній діяльності».

181. Наказ Держмитслужби від 17.08.98 за № 510 «Про затвердження Порядку митного контролю та митного оформлення електроенергії, що переміщується через митний кордон України лініями електропередачі».

182. Наказ Держмитслужби від 17.08.98 за № 511 «Про затвердження Порядку митного контролю та митного оформлення при-

родного газу, що переміщується через митний кордон України трубопровідним транспортом».

183. Наказ Держмитслужби від 17.08.98 за № 512 «Про затвердження Порядку митного контролю та митного оформлення нафти, що переміщується через митний кордон України трубопровідним транспортом».

184. Наказ Держмитслужби від 17.08.98 за № 513 «Про затвердження Порядку митного контролю та митного оформлення нафтопродуктів, що переміщуються через митний кордон України трубопровідним транспортом».

185. Наказ Держмитслужби від 08.12.98 за № 771 «Про затвердження Положення про порядок здійснення контролю за доставкою вантажів у митниці призначення».

186. С.Терещенко, В.Науменко Основи митного законодавства в Україні. Теорія та практика — К: АТ «Август», 1999. — 296 с.

187. Постанова КМУ від 07.09.93 за № 708 «Про затвердження Положення про порядок продажу, придбання, реєстрації і застосування спеціальних засобів самооборони, заряджених речовинами сльозоточивої та дратівної дії».

188. Спільний наказ МВС України та ДМК України від 19.10.93 за № 650/272 «Про затвердження Порядку ввозу з-за кордону та вивозу з України спеціальних засобів самооборони, заряджених речовинами сльозоточивої та дратівної дії».

189. Закон України 22.12.98 за № 331-XIV «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту».

190. Наказ ДМКУ «Про введення в дію тимчасового положення Про порядок пропуску товарів, майна, транспортних засобів та інших предметів через митний кордон України» від 30.12.91, № 7.

191. Закон України від 23.09.94 за № 185/94-ВР «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 07.05.96 за № 184/96-ВР.

192. Наказ МВЕЗіТ України від 25.09.95 за №54 «Про порядок видачі разового індивідуального дозволу (ліцензії) на перевищення установлених термінів ввезення товарів (виконання робіт, надання послуг), які імпортуються за бартерними договорами».

193. Лист ДМКУ від 11.01.94 за № 11/3-69 «Про деякі питання щодо порядку митного оформлення експортно-імпортних вантажів».

194. Постанова ВР України від 19.02.97 за № 85/97-ВР «Про тимчасовий порядок митного оформлення вантажів з гуманітарною допомогою, що надходять на митну територію України від іноземних юридичних і фізичних осіб».

195. Указ Президента України від 04.07.98 за № 738/98 «Про гуманітарну допомогу, що надходить в Україну».

196. Постанова Правління Національного банку України від 28.09.95 за № 246 «Про кредитування».

197. Постанова Правління Національного банку України від 07.05.97 за № 144 «Положення про порядок реєстрації одержан-

ня резидентами кредитів в іноземній валюті від іноземних кредиторів».

198. Постанова КМУ від 03.04.96 за № 404 «Про затвердження Концепції державної політики розвитку малого підприємництва».

199. Баринов Э.А. Валютно-кредитные отношения во внешней торговле. — М.: 1 Федеративная Книготорговая Компания, 1998. — 272 с.

200. Общая теория денег и кредита : Учебник/Под ред. проф. Е.Ф. Жукова — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. — 304 с.

201. Фабричный С.А. и др. Деньги, банки и банковские операции: Учебное пособие. — Воронеж: Издательство «ИНФА», 1995. — 216 с.

202. Закон України від 22.12.98 за № 335-XIV «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну».

203. Закон України від 22.12.98 за № 330-XIV «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту».

204. Указ Президента України від 10.02.96 за № 124/96 «Про заходи щодо вдосконалення кон'юктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності».

205. Указ Президента України від 25.08.94 за № 475/94 «Про заходи щодо запобігання експорту товарів походженням з України за цінами, які можуть розглядатись як демпінгові, та врегулювання торговельних спорів».

206. Указ Президента України від 02.11.94 за № 657/94 «Про міжвідомчу комісію з питань антидемпінгових розслідувань при експорті товарів, що походять з України».

207. Закон України від 05.02.98 за № 83/98-ВР «Про внесення змін до Закону України «Про державну податкову службу в Україні».

208. Закон України від 03.04.97 за № 168/97 «Про податок на додану вартість» зі змінами і доповненнями.

209. Указ Президента України від 08.06.93 за № 195/93 «Про невідкладні заходи щодо посилення валютного контролю».

210. Указ Президента України від 06.11.97 за № 1246/97 «Про внесення зміни до Указу Президента України від 18 червня 1994 року № 319».

211. Наказ Міністерства фінансів України від 25.12.95 за № 207 «Про затвердження форми декларації про валютні цінності, доходи та майно, що належать резиденту України і знаходяться за її межами».

212. Указ Президента України від 18.06.94 за № 319/94 «Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами».

213. Лист НБУ від 24.09.98 за № 13-211/2314 «Порядок підготовки документів, необхідних для купівлі іноземної валюти та УМВВ та КМВВ (1 групи класифікатора іноземних валют) на виконання зобов'язань перед нерезидентами як за рахунок власних коштів, так і куплених на біржах».

214. Лист Департаменту валютного регулювання НБУ від 29.10.98 за № 13-211/2651-7854.

215. Закон України від 07.02.91 за №698-ХІІ «Про підприємництво» зі змінами та доповненнями.

216. Указ Президента України від 23.07.98 за № 817/98 «Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності».

217. Постанова КМУ від 25.05.98 за № 740 «Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності».

218. Постанова КМУ від 03.07.98 за № 1020 «Про порядок ліцензування підприємницької діяльності».

219. Постанова КМУ і НБУ від 21.06.95 за № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті».

220. Постанова КМУ від 15.07.98 за № 1094 «Про державну експертизу з енергозбереження».

221. Закон України від 23.12.98 за № 351-ХІV «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності».

222. Постанова КМУ від 29.04.99 за № 756 «Про деякі питання регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності».

223. Наказ МЗЕЗІТ України від 28.01.99 за № 39 «Про затвердження «Типових рекомендацій щодо базових платіжних умов зовнішньоторговельних контрактів українських суб'єктів регулювання в умовах нестабільних обмінних курсів та обмежень на валютні операції на ринках країн СНД».

224. Постанова Правління НБУ від 18.03.99 за № 127 «Про затвердження Правил здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України».

225. Закон України від 15.12.98 за № 3689-ХІІ «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг».

226. Наказ ДМСУ від 09.07.97 за № 307 «Про затвердження інструкції про порядок заповнення вантажної митної декларації».

227. Закон України від 16.12.97 за № 723/97-ВР «Про лізинг».

228. Протокол між Урядом України і Урядом Республіки Білорусь від 13.02.98 «Про вилучення з режиму вільної торгівлі до Угоди між Урядом України і Урядом Республіки Білорусь про вільну торгівлю від 17.12.92».

229. Наказ МЗЕЗІТ України від 05.01.98 за № 09-а «Про внесення доповнень до Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)».

230. Постанова КМУ від 04.11.97 за № 1216 «Про встановлення показників питомої ваги давальницької сировини у загальній вартості готової продукції за окремими видами операцій у зовнішньоекономічних відносинах».

231. Постанова КМУ від 02.04.98 за №№ 418, 419 «Про встановлення показників питомої ваги давальницької сировини у загальній вартості готової продукції за окремими видами операцій у зовнішньоекономічних відносинах».

232. Постанова КМУ від 30.11.96 за № 1429 «Про тимчасове обмеження вивезення давальницької сировини для виготовлення окремих видів готової продукції».

233. Постанова КМУ від 23.03.98 за № 353 «Про тимчасове обмеження вивезення шкіряної сировини, яка використовується в операціях з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах».

234. Постанова КМУ від 10.07.98 за № 1049 «Про тимчасове обмеження вивезення брухту та відходів чорних і кольорових металів, які використовуються в операціях з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах».

235. Спільна постанова КМУ і НБУ від 17.07.95 за № 523 «Про стан виконання Указу Президента від 18 червня 1994 року «Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами».

236. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку реєстрації договорів лізингу» від 16.06.98 за № 913.

237. Гражданский кодекс Украинской ССР. — Х.: Консум, 1997. — 527 с.

238. Указ Президента України від 01.02.99 за № 109/99 «Про вдосконалення державного контролю за якістю та безпекою продуктів харчування, лікарських засобів та виробів медичного призначення».

239. Указ Президента України від 29.03.99 за № 301/99 «Положення про Національне агентство з контролю за якістю та безпекою продуктів харчування, лікарських засобів та виробів медичного призначення».

240. Постанова КМУ від 07.05.99 за № 767 «Про питання Національного агентства з контролю за якістю та безпекою продуктів харчування, лікарських засобів та виробів медичного призначення».

241. Наказ МОЗ України від 22.07.99 за № 174 «Про внесення змін до Порядку ввезення на територію України незареєстрованих лікарських засобів».

242. Наказ МОЗ України від 22.07.99 за № 175 «Про порядок ввезення на територію України лікарських засобів, що надходять у вигляді гуманітарної допомоги».

243. Наказ НазК від 30.06.99 за № 009 «Про організацію державного контролю за якістю та безпекою спеціальних харчових продуктів, біологічно активних добавок та харчових добавок».

244. Наказ НазК від 30.06.99 за № 012 «Про затвердження Положення про державний контроль за якістю та безпекою незареєстрованої медичної техніки та виробів медичного призначення при їх увезенні на митну територію України та Положення про

державний контроль за якістю та безпекою незареєстрованих спеціальних харчових продуктів, харчових добавок та біологічно активних харчових добавок при їх увезенні на митну територію України».

245. Наказ НазК від 27.07.99 за № 50 «Про порядок здійснення державного контролю за якістю та безпекою виробів медичного призначення в процесі їх державної реєстрації в Україні».



С. ТЕРЕЩЕНКО

**Основи
МИТНОГО
законодавства
України**



Оригінал-макет виготовлено
ТОВ «Творче об'єднання «Консультант»

Редактор
Т.В. ЯЦЮК

Літературний редактор
Г.І. ШУМСЬКА

Коректори
В.І. САХНО, Т.І. СУРОВАТКО

Комп'ютерний дизайн
А.Є. ХОДЗИЦЬКИЙ

Київ,
ЗАТ «АВГУСТ»,
2001

ISBN 966-95225-9-5



9 789669 522597 >

Здано до складання 05.06.2000. Підп. до друку
08.12.2000. Формат 84×108/32. Папір офс. № 1.
Гарнітура ShoolBook. Друк високий. Ум. друк.
арк. 22,26. Обл.-вид. арк. 20,30. Тираж 5000.
Зам. № 0-454

© Передрук тільки за дозволом автора
та ЗАТ «АВГУСТ»

АТ «Київська книжкова фабрика», 01054,
Київ-54, вул. Воровського, 24.